



ΕΦΗΜΕΡΙΣ ΤΗΣ ΚΥΒΕΡΝΗΣΕΩΣ

ΤΗΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑΣ

ΤΕΥΧΟΣ ΔΕΥΤΕΡΟ **Αρ. Φύλλου 1086**

2 Αυγούστου 2005

ΑΠΟΦΑΣΕΙΣ

ΑΠΟΦΑΣΗ 288/IV/2005

Καταγγελίες της εταιρείας ΑΡΗΣ ΣΤΕΦΑΝΙΔΗΣ ΑΕΒΕ - ΑΝΤΙΠΡΟΣΩΠΕΙΕΣ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ, σύμφωνα με το άρθρο 24 παρ. 1 του ν. 703/1977, όπως ισχύει, κατά των εταιρειών ΧΙΟΥΝΤΑΙ ΕΛΛΑΣ Π & Ρ ΔΑΒΑΡΗ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΗ ΚΑΙ ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ, ΑΟΥΤΟΝΤΗΛ ΕΛΛΑΣ Π & Ρ ΔΑΒΑΡΗ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΗ & ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ και Π & Ρ ΔΑΒΑΡΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΟ ΕΠΕ, τις οποίες καταγγέλλει για παράβαση του άρθρου 1 του ανωτέρω νόμου και του άρθρου 81 ΕΚ.

Η ΕΠΙΤΡΟΠΗ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΥ
ΣΕ ΟΛΟΜΕΛΕΙΑ

Συνεδρίασε στην αίθουσα συνεδριάσεων του 1ου ορόφου του κτιρίου των γραφείων της (Κότσικα 1Α και Πατησίων), την 2α Δεκεμβρίου 2004, ημέρα Πέμπτη και ώρα 11:00 με την εξής σύνθεση:

Πρόεδρος: Μιχαήλ - Θεόδωρος Μαρίνος, λόγω κωλύματος του Σπυρίδωνος Ζησιμόπουλου

Μέλη: Νικόλαος Γεράσιμος,
Θεόδωρος Δεληγιαννάκης,
Αντώνιος Μέγγουλης, λόγω κωλύματος του τακτικού Κωνσταντίνου Ηλιόπουλου,
Λεωνίδας Νικολούζος,
Ιωάννης Κατσουλάκος,
Γεώργιος Τριανταφυλλάκης και
Χαρίσιος Ταγαράς.

Γραμματέας: Αικατερίνη Τριβέλη, κωλυομένης της τακτικής Αλεξάνδρας-Μαρίας Ταραμπίκου.

Τα λοιπά τακτικά και αναπληρωματικά μέλη, καίτοι προσκληθέντα, δεν προσήλθαν λόγω δικαιολογημένου κωλύματος.

Θέμα της συνεδρίασης ήταν οι παρακάτω υποθέσεις, οι οποίες με απόφαση της Επιτροπής Ανταγωνισμού συνεκφωνήθηκαν και συνεκδικάστηκαν λόγω της μεταξύ τους συνάφειας, για οικονομία της συζήτησης:

α) Η με αρ. πρωτ. 5129/19.10.2004 εισήγηση της Γραμματείας της Ε.Α. επί της καταγγελίας της εταιρείας ΑΡΗΣ ΣΤΕΦΑΝΙΔΗΣ ΑΕΒΕ - ΑΝΤΙΠΡΟΣΩΠΕΙΕΣ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ, σύμφωνα με το άρθρο 24 παρ.1 του ν.703/77, όπως ισχύει, κατά των εταιρειών ΧΙΟΥΝΤΑΙ ΕΛΛΑΣ Π & Ρ ΔΑΒΑΡΗ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΗ ΚΑΙ ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ και Π & Ρ ΔΑΒΑΡΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΟ ΕΠΕ, τις οποίες καταγγέλλει για παράβαση του άρθρου 1 του ανωτέρω νόμου και του άρθρου 81 ΕΚ και

β) Η με αρ. πρωτ. 5128/19.10.2004 εισήγηση της Γραμματείας επί της καταγγελίας της εταιρείας ΑΡΗΣ ΣΤΕΦΑΝΙΔΗΣ ΑΕΒΕ - ΑΝΤΙΠΡΟΣΩΠΕΙΕΣ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ, σύμφωνα με το άρθρο 24 παρ.1 του ν. 703/1977, όπως ισχύει, κατά των εταιρειών ΑΟΥΤΟΝΤΗΛ ΕΛΛΑΣ Π & Ρ ΔΑΒΑΡΗ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΗ & ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ και Π & Ρ ΔΑΒΑΡΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΟ ΕΠΕ, τις οποίες καταγγέλλει για παράβαση του άρθρου 1 του ανωτέρω νόμου και του άρθρου 81 ΕΚ.

Στη συνεδρίαση παρέστησαν: α) για την καταγγέλλουσα εταιρεία ΑΡΗΣ ΣΤΕΦΑΝΙΔΗΣ ΑΕΒΕ-ΑΝΤΙΠΡΟΣΩΠΕΙΕΣ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ, ο νόμιμος εκπρόσωπός της Άρης Στεφανίδης μετά των πληρεξουσίων δικηγόρων Στυλιανού Γρηγορίου, Ιωάννη Τσιτουρίδη και Γεωργίου Αθανασόπουλου και β) για τις καταγγελλόμενες εταιρείες ΧΙΟΥΝΤΑΙ ΕΛΛΑΣ Π & Ρ ΔΑΒΑΡΗ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΗ ΚΑΙ ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ, ΑΟΥΤΟΝΤΗΛ ΕΛΛΑΣ Π & Ρ ΔΑΒΑΡΗ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΗ ΚΑΙ ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ" και Π & Ρ ΔΑΒΑΡΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΟ ΕΠΕ, ο νόμιμος εκπρόσωπος Ανδρέας Τσούκας μετά των πληρεξουσίων δικηγόρων Γρηγορίου Πελεκάνου και Αικατερίνης Ράππη.

Η συζήτηση των υποθέσεων συνεχίστηκε και κατά τις παρακάτω συνεδριάσεις της Ε.Α.: α) την 17η Δεκεμβρίου 2004, ημέρα Παρασκευή και ώρα 12:00, β) την 21η Δεκεμβρίου 2004, ημέρα Τρίτη και ώρα 15:30, γ) την 17η Ιανουαρίου 2005, ημέρα Δευτέρα και ώρα 15:30 και δ)την 27η Ιανουαρίου 2005, ημέρα Πέμπτη και ώρα 11:30.

Στην αρχή της συνεδρίασης, το λόγο έλαβε η Γενική Εισηγήτρια Σοφία Καμπερίδου, η οποία ανέπτυξε τις γραπτές εισηγήσεις της Γραμματείας επί των συνεκφωνηθεισών υποθέσεων και κατέληξε στα εξής:

"Λαμβάνοντας υπόψη όσα αναφέρονται στο σκεπτικό των εισηγήσεων προτείνεται:

1) η εταιρεία "ΑΟΥΤΟΝΤΗΛ ΕΛΛΑΣ Π & Ρ ΔΑΒΑΡΗ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΗ & ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ" να υποχρεωθεί να παύσει τις παραβάσεις του ν. 703/77 και να παραλείψει αυτές στο μέλλον και να της επιβληθεί πρόστιμο 150.000 Ευρώ." και

2) η εταιρεία "ΧΙΟΥΝΤΑΙ ΕΛΛΑΣ Π & Ρ ΔΑΒΑΡΗ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΗ & ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ" να υποχρεωθεί να παύσει τις παραβάσεις του ν. 703/1977 και να παραλείψει αυτές στο μέλλον και να της επιβληθεί πρόστιμο 500.000 Ευρώ."

Στην συνέχεια, το λόγο έλαβαν τα ενδιαφερόμενα μέρη και η μεν καταγγέλλουσα ζήτησε την αποδοχή των καταγγελιών της, την επιβολή προστίμου στις καταγγελλόμενες για τις παραβάσεις του δικαίου του ελεύθερου ανταγωνισμού, την επιβολή χρηματικής ποινής για την κάθε ημέρα μη συμμόρφωσης αυτών με την εκδοθησομένη απόφαση, την αποστολή της απόφασης στην ποινική Δικαιοσύνη, τη δημοσίευσή της σε δύο οικονομικές και δύο πολιτικές εφημερίδες και την καταδίκη των καταγγελλομένων εις την εν γένει δικαστική δαπάνη της, οι δε καταγγελλόμενες ζήτησαν την απόρριψη των καταγγελιών αυτών καθώς και την απόρριψη των εισηγήσεων της Γραμματείας, για τους λόγους τους οποίους αναφέρουν και στα υπομνήματα που θα καταθέσουν. Στη συνέχεια τα ενδιαφερόμενα μέρη ανέπτυξαν τις θέσεις τους, έδωσαν διευκρινίσεις και απάντησαν σε ερωτήσεις που τους υπέβαλαν ο Πρόεδρος και τα Μέλη της Επιτροπής και ζήτησαν την εξέταση μαρτύρων για τη θεμελίωση των ισχυρισμών τους η δε Επιτροπή, αποδεχόμενη το αίτημά τους εξέτασε τους παρακάτω μάρτυρες: α) Τον μάρτυρα της καταγγέλλουσας Ελευθέριο Παπαδάκη, επιχειρηματία, β) τον μάρτυρα της καταγγέλλουσας Παναγιώτη Στεφανίδη και γ) τον μάρτυρα των καταγγελλομένων Νικόλαο Χαλβατζή, Γενικό Διευθυντή της εταιρείας ΑΟΥΤΟΝΤΗΛ ΕΛΛΑΣ Π & Ρ ΔΑΒΑΡΗ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΗ & ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ. Επίσης, τα ενδιαφερόμενα μέρη ζήτησαν προθεσμία για την υποβολή υπομνήματος.

Ο Πρόεδρος της Επιτροπής έδωσε προθεσμία στις ενδιαφερόμενες εταιρείες έως την 7η Φεβρουαρίου 2005, ημέρα Δευτέρα προκειμένου να υποβάλουν τα υπομνήματά τους.

Η Επιτροπή Ανταγωνισμού συνήλθε σε διάσκεψη την 28η Φεβρουαρίου 2005, ημέρα Δευτέρα και ώρα 15:00, την οποία συνέχισε την 28η Μαρτίου 2005 ημέρα Δευτέρα και ώρα 15:00 και ολοκλήρωσε την 6η Ιουλίου 2005, ημέρα Τετάρτη και ώρα 14:00, στην ίδια ως άνω αίθουσα συνεδριάσεων και αφού έλαβε υπόψη τα στοιχεία του σχετικού φακέλου, τις εισηγήσεις της Γραμματείας, τις απόψεις που διατύπωσαν, προφορικώς και εγγράφως, οι ενδιαφερόμενες εταιρείες, τις καταθέσεις των μαρτύρων, τα υπομνήματα που κατέθεσαν καθώς και την ενώπιον της Επιτροπής εν γένει συζήτηση της υποθέσεως:

ΣΚΕΦΘΗΚΕ ΩΣ ΕΞΗΣ:

Ι. Τα πραγματικά περιστατικά

1. Ιστορικό καταγγελίας

Η εταιρεία με την επωνυμία ΑΡΗΣ ΣΤΕΦΑΝΙΔΗΣ ΑΕΒΕ - ΑΝΤΙΠΡΟΣΩΠΕΙΕΣ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ υπέβαλε στην Γραμματεία της Επιτροπής Ανταγωνισμού: 1) καταγγελία σύμφωνα με το με αρ. πρωτ. 1917/27.5.2003 έγγραφό της, κατά των εταιρειών: "ΧΙΟΥΝΤΑΙ ΕΛΛΑΣ Π&Ρ ΔΑΒΑΡΗ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΗ & ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ" και "Π & Ρ ΔΑΒΑΡΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΟ ΕΠΕ", και 2) καταγγελία σύμφωνα με το με αρ. πρωτ. 1918/27.5.2003 έγγραφό της, κατά των εταιρειών "ΑΟΥΤΟΝΤΗΛ ΕΛΛΑΣ Π & Ρ ΔΑΒΑΡΗ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΗ & ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ" και "Π. & Ρ. ΔΑΒΑΡΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΟ ΕΠΕ", επικαλούμενη και στις δύο καταγγελίες, παράβαση του άρθρου 1 παρ. 1 του ν. 703/1977, όπως ισχύει και προσβολή των Κανονισμών 1475/1995 και 1400/2002 ΕΕ "περί διανομής, πώλησης και εξυπηρέτησης μετά την πώληση αυτοκινήτων οχημάτων και ανταλλακτικών".

Η Επιτροπή Ανταγωνισμού συνεκδίκασε τις ανωτέρω καταγγελίες λόγω της μεταξύ τους συνάφειας και οικονομίας της συζήτησης και τις εξέτασε για παραβάσεις του άρθρου 1 του ν. 703/1977, όπως ισχύει, και του άρθρου 81 ΕΚ.

Ταυτόχρονα με τις ανωτέρω καταγγελίες, η εταιρεία ΑΡΗΣ ΣΤΕΦΑΝΙΔΗΣ ΑΕΒΕ - ΑΝΤΙΠΡΟΣΩΠΕΙΕΣ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ είχε υποβάλλει και αιτήσεις λήψης ασφαλιστικών μέτρων αντίστοιχα κατά των ως άνω εταιρειών. Επ΄ αυτών η Επιτροπή Ανταγωνισμού έχει εκδόσει τις με αρ. 250/ΙΙΙ/2003 και 251/ΙΙΙ/2003 Αποφάσεις της Ολομέλειας της, απορρίπτοντας τις αιτήσεις λήψης ασφαλιστικών μέτρων, δεδομένου ότι δεν πιθανολογήθηκε ότι συντρέχει επείγουσα περίπτωση προς αποτροπή άμεσα επικείμενου κινδύνου ανεπανόρθωτης βλάβης της αιτούσας εταιρείας.

2. Τα μέρη

α. Η καταγγέλλουσα εταιρεία "ΑΡΗΣ ΣΤΕΦΑΝΙΔΗΣ ΑΕΒΕ - ΑΝΤΙΠΡΟΣΩΠΕΙΕΣ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ" (εφεξής καταγγέλλουσα /ΣΤΕΦΑΝΙΔΗΣ)

Η εταιρεία ΣΤΕΦΑΝΙΔΗΣ ιδρύθηκε το 1999 και δραστηριοποιήθηκε αρχικά ως διανομέας και εμπορικός αντιπρόσωπος της εταιρείας ΑΟΥΤΟΝΤΗΛ ΕΛΛΑΣ Π & Ρ ΔΑΒΑΡΗ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΗ & ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ, αποκλειστικής αντιπροσώπου των προϊόντων (οχήματα και ανταλλακτικά) KIA στην Ελλάδα, με έδρα τη Μεταμόρφωση Αττικής, όπου έχει μισθώσει για εννέα έτη οικοδομή την οποία αποπεράτωσε δαπάναις της και διαμόρφωσε έκθεση και συνεργείο αυτοκινήτων καθώς και αποθήκη ανταλλακτικών.

Από τις αρχές Απριλίου 2001, η εταιρεία συνεβλήθη και με την ανωτέρω (α΄) καταγγελλόμενη εταιρεία, ΧΙΟΥΝΤΑΙ ΕΛΛΑΣ Π & Ρ ΔΑΒΑΡΗ ΑΒΕΕ, η οποία ελέγχεται από τους ίδιους μετόχους με την εταιρεία ΑΟΥΤΟΝΤΗΛ και ανέλαβε την διανομή και των προϊόντων (οχήματα και ανταλλακτικά) HYUNDAI.

Ο κύκλος εργασιών της εταιρείας από τις παραπάνω δραστηριότητες, το έτος 2001 ανήλθε σε 1.968.688,01 Ευρώ (669.501.576 δρχ) και το έτος 2002 σε 2.157.036,46 Ευρώ εκ των οποίων ποσόν [...] Ευρώ αφορούσε πωλήσεις HYUNDAI και ποσόν [...] Ευρώ αφορούσε πωλήσεις KIA.

β. ΧΙΟΥΝΤΑΙ ΕΛΛΑΣ Π & Ρ ΔΑΒΑΡΗ ΑΒΕΕ, (εφεξής α΄ καταγγελλόμενη / ΧΙΟΥΝΤΑΙ)

Η ΧΙΟΥΝΤΑΙ ΕΛΛΑΣ Π & Ρ ΔΑΒΑΡΗ ΑΒΕΕ είναι ανώνυμη, βιομηχανική και εμπορική εταιρεία, η οποία εδρεύει στη Μάνδρα -Αττικής και ελέγχεται από τον Παναγιώτη και τη Σταυρούλα Δάβαρη, οι οποίοι είναι ο Πρόεδρος και η Διευθύνουσα Σύμβουλος της εταιρείας αντίστοιχα.

Σημειώνεται ότι ο Όμιλος Π. & Ρ Δάβαρη, όπως αναφέρεται στην από 28.6.00 επιστολή του κ. Γρυσμπολάκη, Οικονομικού και Διοικητικού Διευθυντή του Ομίλου, αν και δεν έχει νομική δομή, περιλαμβάνει μεταξύ άλλων εταιρειών και τις εταιρείες HYUNDAI ΕΛΛΑΣ Π. & Ρ. ΔΑΒΑΡΗ ΑΒΕΕ, ΑΟΥΤΟΝΤΗΛ Π. & Ρ. ΔΑΒΑΡΗ ΑΒΕΕ, Π. & Ρ. ΔΑ-

ΒΑΡΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΟ ΕΠΕ (γ΄ καταγγελλόμενη) και AUTOPOINT A.E.

Η εν λόγω εταιρεία ορίστηκε από την 1η Απριλίου 1991 αποκλειστικός εισαγωγέας και διανομέας στην ελληνική αγορά, των προϊόντων (οχήματα και ανταλλακτικά) HYUNDAI της κορεάτικης εταιρείας HYUNDAI MOTOR COMPANY.

Προς εκπλήρωση των σκοπών της δηλ. της εμπορίας και προώθησης στην ελληνική αγορά των προϊόντων HYUNDAI, έχει δημιουργήσει δίκτυο διανομής στην Ελληνική επικράτεια το οποίο απαρτίζεται σήμερα από 69 περίπου τοπικούς "μη αποκλειστικούς" διανομείς /εμπορικούς αντιπροσώπους, οι οποίοι διαμεσολαβούν για λογαριασμό της εταιρείας για την πώληση των αυτοκινήτων HYUNDAI, λαμβάνοντας ως αντάλλαγμα προμήθεια.

Σημειώνεται δε ότι μία των εταιρειών του Ομίλου εταιρειών Π & Ρ Δάβαρη, η ΑΟΥΤΟΠΟΙΝΤ ΑΕ διαχειρίζεται σήμερα οκτώ (8) εκ των 12 σημείων διανομής οχημάτων στο νομό Αττικής.

Ο κύκλος εργασιών της εταιρείας ΧΙΟΥΝΤΑΙ για το έτος 2002 ανήλθε σε 205.103.027,60 Ευρώ.

γ. ΑΟΥΤΟΝΤΗΛ ΕΛΛΑΣ Π. & Ρ. ΔΑΒΑΡΗ ΑΒΕΕ, (εφεξής β΄ καταγγελλόμενη/ ΑΟΥΤΟΝΤΗΛ)

Η ΑΟΥΤΟΝΤΗΛ ΕΛΛΑΣ είναι ανώνυμη, βιομηχανική και εμπορική εταιρεία, η οποία εδρεύει στο Ν. Ψυχικό -Αττικής και ελέγχεται από τον Παναγιώτη και τη Σταυρούλα Δάβαρη, οι οποίοι είναι ο Πρόεδρος και η Διευθύνουσα Σύμβουλος της εταιρείας αντίστοιχα.

Σύμφωνα με την ανωτέρω αναφερόμενη από 28.6.2000 επιστολή του κ. Γρυσμπολάκη, Οικονομικού και Διοικητικού Διευθυντή του Ομίλου Π & Ρ Δάβαρη, η ΑΟΥΤΟΝΤΗΛ είναι εταιρεία του Ομίλου. Η εν λόγω εταιρεία ορίστηκε από τον Απριλίου 1999 αποκλειστικός εισαγωγέας και διανομέας στην ελληνική αγορά, των προϊόντων (οχήματα και ανταλλακτικά) της κορεάτικης εταιρείας KIA MOTORS CORPORATION.

Προς εκπλήρωση των σκοπών της δηλ. της εμπορίας και προώθησης στην ελληνική αγορά των προϊόντων KIA, έχει δημιουργήσει δίκτυο διανομής στην Ελληνική επικράτεια το οποίο απαρτίζεται από περισσότερους από 40 τοπικούς "μη αποκλειστικούς" διανομείς / εμπορικούς αντιπροσώπους, οι οποίοι διαμεσολαβούν για λογαριασμό της εταιρείας για την πώληση των αυτοκινήτων KIA , λαμβάνοντας ως αντάλλαγμα προμήθεια.

Σημειώνεται δε ότι μία των εταιρειών του Ομίλου εταιρειών Π & Ρ Δάβαρη, η ΑΟΥΤΟ-ΠΟΙΝΤ ΑΕ διαχειρίζεται σήμερα έξι (6) εκ των 9 σημείων διανομής οχημάτων KIA στο νομό Αττικής.

Ο κύκλος εργασιών της εταιρείας για το έτος 2002 ανήλθε σε 38.106.726,31 Ευρώ.

δ. Π. & Ρ. ΔΑΒΑΡΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΟ ΕΠΕ (γ΄ καταγγελλόμενη)

Η Π & Ρ ΔΑΒΑΡΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΟ ΕΠΕ εδρεύει στη Ν. Σμύρνη Αττικής και έχει εταίρους τον Παναγιώτη και τη Σταυρούλα Δάβαρη. Η εν λόγω εταιρεία έχει ως αντικείμενο εργασιών της τη διαμεσολάβηση στη σύναψη συμβάσεων ασφάλισης.

Σύμφωνα με τη σύμβαση διορισμού ασφαλιστικού συμβούλου, η ως άνω εταιρεία συμβάλλεται με τους διανομείς, οι οποίοι ενεργούν ως ασφαλιστικοί σύμβουλοι, λαμβάνοντας και τη σχετική προμήθεια.

Η εν λόγω εταιρεία πρακτορεύει τις ασφαλιστικές εταιρείες "ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΕΓΑ" και "NORDSTERN COLONIAL".

3. Περιεχόμενο καταγγελιών

Α. Καταγγελία κατά της α΄ καταγγελλόμενης

α. Οι θέσεις της καταγγέλλουσας

Η καταγγέλλουσα εταιρεία στην με αρ. πρωτ. 1917/27.5.2003 καταγγελία της αναφέρει ότι:

α.1. Από τον Απρίλιο του 2001, με βάση άτυπη σύμβαση εμπορικής αντιπροσωπείας μεταξύ αυτής και της α΄ καταγγελλόμενης, ανήκε στο δίκτυο διανομής των προϊόντων (οχήματα και ανταλλακτικά) HYUNDAI της α΄ καταγγελλόμενης, η οποία από τον Απρίλιο 1991 ορίστηκε αποκλειστική εισαγωγέας και διανομέας στην ελληνική αγορά των προϊόντων της κορεάτικης εταιρείας HYUNDAI MOTOR COMPANY.

Η εν λόγω σύμβαση διήρκησε μέχρι την καταγγελία της από την α΄ καταγγελλόμενη στις 25.7.2002, τα δε έννομα αποτελέσματα της επήλθαν στις 25.10.2002.

Σύμφωνα με την καταγγέλλουσα, η εν λόγω άτυπη σύμβαση συνεργασίας συμφωνήθηκε για ορισμένο χρόνο και συγκεκριμένα για μια δεκαετία με δικαίωμα αυτόματης ανανέωσης εφόσον δεν υπήρχε προειδοποίηση προ ενός έτους από την α΄ καταγγελλόμενη, είχε δε ως αντικείμενο αφενός τη διανομή και αφετέρου την εμπορική αντιπροσωπεία των προϊόντων της α΄ καταγγελλόμενης καθώς επίσης και την παροχή υπηρεσιών επισκευής των προϊόντων αυτών (οχήματα).

Εξάλλου, όπως αναφέρει η καταγγέλλουσα ήδη από τον Ιούνιο 1999, είχε συμβληθεί με την εταιρεία ΑΟΥΤΟΝΤΗΛ Π & Ρ ΔΑΒΑΡΗ ΑΒΕΕ, η οποία ελέγχεται από τους ίδιους μετόχους με την α΄ καταγγελλόμενη. Η παραπάνω εταιρεία (ΑΟΥΤΟΝΤΗΛ) από τον Απρίλιο 1999, είναι η αποκλειστική αντιπρόσωπος στην ελληνική επικράτεια της κορεάτικης εταιρείας KIA MOTORS CORPORATION, η οποία κατασκευάζει τα οχήματα KIA και είναι εταιρεία του αυτού επιχειρηματικού ομίλου, στον οποίο ανήκει και η κατασκευάστρια των οχημάτων HYUNDAI.

Η καταγγέλλουσα, στο πλαίσιο της εν λόγω συνεργασίας, ανέλαβε την υποχρέωση να επεκτείνει, εντός 6 μηνών από της συνάψεως της συμβάσεως, το υφιστάμενο συγκρότημα καθέτου οργανώσεως τριών σημείων δηλ της εκθέσεως αυτοκινήτων - συνεργείου αυτοκινήτων - αποθήκης ανταλλακτικών, που ικανοποιούσε μέχρι τότε αποκλειστικά τις ανάγκες των προϊόντων KIA, ώστε να ικανοποιεί παράλληλα, τις ανάγκες και τους σκοπούς της εμπορικής πολιτικής μεγάλης προβολής και εντόνου προωθήσεως και των προϊόντων HYUNDAI.

Ειδικότερα, η καταγγέλλουσα αναφέρει ότι κατά κύριο λόγο ανέλαβε να ενεργεί ως εμπορική αντιπρόσωπος της α΄ καταγγελλόμενης, δηλ. να μεριμνά για τις υποθέσεις της, να διαπραγματεύεται και να συνάπτει τις συμβάσεις πωλήσεως των συμβατικών οχημάτων επ΄ ονόματι και για λογαριασμό της α΄ καταγγελλόμενης έναντι προμηθείας, ενώ παράλληλα ανέλαβε να ενεργεί ως υποδιανομέας της δηλ. να προβαίνει σε προαγορές των παραπάνω προϊόντων της α΄ καταγγελλόμενης, ιδίω ονόματι και για λογαριασμό δικό της, με έκπτωση επί της τιμής αγοράς του οχήματος στην έκταση που η α΄ καταγγελλόμενη υποχρέωνε την καταγγέλλουσα για αυτό και στη συνέχεια με δικό της κίνδυνο να μεταπωλεί αυτά σε τρίτους καταναλωτές και να αποκομίζει το εμπορικό κέρδος που προέκυπτε από τη διαφορά μεταξύ της τιμής αγοράς και της τελικής

τιμής μεταπωλήσεως. Επίσης, δεσμεύτηκε να διαθέτει συνεργείο επισκευής αυτοκινήτων HYUNDAI με καθορισμένες προδιαγραφές, εξειδικευμένα μηχανήματα και προσωπικό, καθώς και απόθεμα ανταλλακτικών HYUNDAI.

Η προώθηση των αυτοκινήτων και των ανταλλακτικών HYUNDAI διεξάγονταν με βάση τις ειδικότερες εγκυκλίους που εξέδιδε κατά καιρούς η α΄ καταγγελλόμενη, κατά μονομερή τρόπο, οι οποίες δέσμευαν ενιαία όλο το δίκτυο των αντιπροσώπων της και οι οποίες αφορούσαν ενδεικτικώς τους μονομερώς τιθέμενους από την α΄ καταγγελλόμενη στόχους πωλήσεων, το ύψος της προμήθειας ανά πωλούμενο αυτοκίνητο, την προβλεπόμενη έκπτωση κατά την υποχρεωτική προαγορά αυτοκινήτων, τις τιμές λιανικής πωλήσεως, το υποχρεωτικό απόθεμα ανταλλακτικών ανά είδος, τον υποχρεωτικό εξοπλισμό του συνεργείου κ.λ.π.

Η καταγγέλλουσα αναφέρει ότι το σύνολο των λειτουργικών και παγίων δαπανών στις οποίες προέβη για την εγκατάσταση, οργάνωση και διαχείριση της αντιπροσωπείας HYUNDAI από 1.5.01, οπότε άρχισε η συνεργασία της με την α΄ καταγγελλόμενη και μέχρι την 31.8.02, ανέρχεται στο ποσό των [...]δρχ. ή [...] Ευρώ (με την επιφύλαξη του συνυπολογισμού των λοιπών αξιώσεων της καταγγέλλουσας μέχρι την 25.10.02, ή άλλως μέχρι την πραγματική λήξη της σχέσης συνεργασίας της καταγγέλλουσας με την α΄ καταγγελλόμενη).

Όπως αναφέρει η καταγγέλλουσα, οι πωλήσεις της σε οχήματα HYUNDAI ήταν σημαντικές και παρουσίαζαν αύξηση 10% σε σχέση με τις πανελλαδικές πωλήσεις των εν λόγω οχημάτων. Συγκεκριμένα, το 2001 οι πωλήσεις της σε καινουργή οχήματα α) για λογαριασμό της α΄ καταγγελλόμενης ανήλθαν σε [...] και η προμήθεια που εισέπραξε σε [...] δρχ. ή [...]Ευρώ και β) για μεταπώληση έναντι κέρδους σε [...] συνολικού ποσού [...] δρχ. ή [...] Ευρώ, ενώ το 2002 (μέχρι την 31.8.02) οι πωλήσεις καινουργών οχημάτων α) για λογαριασμό της α΄ καταγγελλόμενης ανήλθαν σε [...], με συνολική προμήθεια [...] δρχ. ή [...] Ευρώ, πλέον [...] οχημάτων από μεταπώληση συνολικού ποσού [...] δρχ. ή [...] Ευρώ. Σημειώνεται δε ότι, σύμφωνα με τα επίσημα στοιχεία του Συνδέσμου Εισαγωγέων Αντιπροσώπων Αυτοκινήτων, η ΧΙΟΥΝΤΑΙ κατά το ίδιο χρονικό διάστημα παρουσίασε κάμψη των πωλήσεών της κατά 12,6%.

Κατά δε το χρονικό διάστημα 1.5.2001 έως 31.8.2002, η καταγγέλλουσα παρείχε υπηρεσίες μετά την πώληση (σέρβις) προς τους κατόχους οχημάτων HYUNDAI, συνολικής αξίας [...] δρχ. ή [...] Ευρώ.

Επίσης, η καταγγέλλουσα κατά το ίδιο χρονικό διάστημα, προέβη σε αγορές και μεταπώλησε ανταλλακτικά συνολικού ποσού [...] δρχ. ή [...]Ευρώ, το δε Bonus επίτευξης στόχων της για τα έτη 2001 - 2002 ανήλθε σε [...] δρχ. ή [...] Ευρώ.

Σύμφωνα με την καταγγέλλουσα και παρά το γεγονός ότι δεν είχε υπάρξει ουδεμία παράβαση συμβατικών υποχρεώσεων από πλευράς της, αλλά και ούτε είχε εκφραστεί από την α΄καταγγελλόμενη κάποια διαμαρτυρία ή παράπονο σχετικό με την μεταξύ τους συμβατική σχέση, αυτή, όλως αιφνιδίως και εκμεταλλευόμενη την ασθενή θέση της καταγγέλλουσας κατά τη χρονική στιγμή της ασθένειας του Διευθύνοντος Συμβούλου της, κοινοποίησε Εξώδικο Δήλωση - Καταγγελία, καταγγέλλοντας την οποιαδήποτε εμπορική συνεργασία μεταξύ τους, άνευ επικλήσεως οιουδήποτε λόγου, μετά την παρέλευση τριών (3) μηνών.

Σημειώνεται δε, ότι στις 20.12.2002 στο ακροατήριο του Μονομελούς Πρωτοδικείου Αθηνών, το οποίο επελήφθη επί της αιτήσεως ασφαλιστικών μέτρων της καταγγέλλουσας, η καταγγελλόμενη ισχυρίστηκε ότι η καταγγελία της μεταξύ τους συμβάσεως είχε ως νόμιμο λόγο το γεγονός ότι η καταγγέλλουσα εταιρεία δεν πέτυχε τον τεθέντα μονομερώς, από την καταγγελλόμενη στόχο πωλήσεων για το δίμηνο Μαίου - Ιουνίου 2002.

Στη συνέχεια, δύο μήνες αργότερα και συγκεκριμένα στα τέλη Σεπτεμβρίου 2002, η α΄ καταγγελλόμενη στο πλαίσιο ανασυγκρότησης του δικτύου της, με βάση τους όρους του νέου Κανονισμού 1400/2002/ΕΕ, περί διανομής οχημάτων, κοινοποίησε στους αντιπροσώπους του δικτύου της, εξώδικη καταγγελία, το περιεχόμενο της οποίας δείχνει την διακρίνουσα και καταχρηστική συμπεριφορά της εις βάρος της καταγγέλλουσας.

Ειδικότερα, η α΄ καταγγελλόμενη, επικαλείται ως λόγο καταγγελίας των συμβάσεων των εμπορικών αντιπροσώπων της, την καταγγελία της σύμβασης της με την HYUNDAI MOTOR COMPANY, θέτει δε ως προθεσμία για τη λύση των συμβάσεων συνεργασίας ένα έτος με ημερομηνία επελεύσεως των αποτελεσμάτων της καταγγελίας την 30.9.2003 και επιφυλάσσεται ως προς το ενδεχόμενο της συνάψεως νέας συμβάσεως συνεργασίας, μεταξύ των αντιπροσώπων του δικτύου και αυτής, με βάση τις συνθήκες που θα διαμορφωθούν στο μέλλον.

Αντίθετα, η σύμβαση συνεργασίας, μεταξύ της καταγγέλλουσας και της α΄ καταγγελλόμενης, λύεται με την από 25.7.2002 ως άνω καταγγελία, άνευ της επικλήσεως οποιουδήποτε λόγου καταγγελίας, τάσσεται ως προθεσμία επελεύσεως των αποτελεσμάτων της καταγγελίας διάστημα τριών μόνο μηνών και δεν τίθεται καμία επιφύλαξη για μελλοντική συνεργασία μεταξύ τους.

α.2. Περαιτέρω, η καταγγέλλουσα ισχυρίζεται ότι η α΄ καταγγελλόμενη παραβίασε τα άρθρα 4.1.3 και 6.1.6 του Κανονισμού 1475/1995 της ΕΚ περί διανομής οχημάτων αλλά και τις διατάξεις του ν. 703/1977.

(i) Ειδικότερα, αναφέρει ότι η α΄ καταγγελλόμενη επέβαλε κατά τον προ της καταγγελίας χρόνο ισχύος της μεταξύ τους σύμβασης, μονομερώς και κατά την απόλυτη διακριτική της ευχέρεια, υψηλούς και μη ρεαλιστικούς στόχους πωλήσεων οχημάτων επί προμηθεία και προαγορών οχημάτων και ανταλλακτικών σε χονδρική τιμή με έκπτωση επί της τιμής πωλήσεως, με αποτέλεσμα τη δημιουργία υπερβολικών αποθεμάτων οχημάτων και ανταλλακτικών σε βάρος της χρηματοοικονομικής διάρθρωσης της εταιρείας και κατά παράβαση του ως άνω κανονισμού σύμφωνα με τον οποίο, οι στόχοι πωλήσεων και προαγορών οχημάτων τίθενται κατόπιν κοινής συμφωνίας των μερών και επί ετήσιας βάσης. Η καταγγέλλουσα ισχυρίζεται ότι η α΄ καταγγελλόμενη ουδέποτε ζήτησε τη γνώμη της ως προς το ύψος των τιθέμενων στόχων πωλήσεων και προαγορών, αλλά επέβαλλε αυτούς μονομερώς και αυθαιρέτως.

Σε κάθε περίπτωση η α΄ καταγγελλόμενη δεν δικαιούνταν να τάσσει στόχους πωλήσεων και προαγορών στην καταγγέλλουσα χωρίς τη συμφωνία της και για χρονικό διάστημα μικρότερο του ενός έτους (άρθρο 4.1.3), εκτός αν οι στόχοι θεωρούνταν ενδεικτικού χαρακτήρα, η δε καταγγέλλουσα δεν είχε την συμβατική ή νομική υποχρέω-

ση να τηρήσει την επιβολή των μονομερών στόχων. Επομένως η τήρησή τους δεν μπορεί να αποτελεί σπουδαίο λόγο καταγγελίας της συμβάσεως από την α΄ καταγγελλόμενη, η δε καταγγελία της συμβάσεως για το λόγο αυτό είναι άκυρη.

(ii) Επίσης, καταγγέλλεται ότι η α΄ καταγγελλόμενη προέβη στη μονομερή άμεση και έμμεση επιβολή της τιμής λιανικής διάθεσης των οχημάτων HYUNDAI και στη μονομερή άμεση ή έμμεση επιβολή προκαθορισμένων εκπτώσεων επί της λιανικής πωλήσεως στις προαγορές (οχήματα και ανταλλακτικά/ αξεσουάρ), με αποτέλεσμα τον άμεσο ή έμμεσο προκαθορισμό τιμών διάθεσης των συμβατικών προϊόντων HYUNDAI. Κατ΄ αυτόν τον τρόπο η α΄ καταγγελλόμενη παραβίασε τις διατάξεις του άρθρου 6 παρ. 1 σημ. 6 του ως άνω κανονισμού αλλά και του άρθρου 1 παρ. 1 του ν. 703/1977.

(iii) Η α΄ καταγγελλόμενη επέβαλε στην καταγγέλλουσα, μονομερώς και αυθαιρέτως τη δημιουργία προκαθορισμένων ποσοτικώς εμπορικών αποθεμάτων ανταλλακτικών και εκθεσιακών αυτοκινήτων, τα οποία αγοράζονταν υποχρεωτικά από την καταγγέλλουσα με τη μέθοδο της προαγοράς, δηλ. τιμολογούντο στο όνομα και για λογαριασμό της καταγγέλλουσας, ενώ χορηγείτο προκαθορισμένη έκπτωση. Κατ΄ αυτόν τον τρόπο, η καταγγέλλουσα παρεμποδιζόταν, κατά παράβαση του ως άνω κανονισμού και του ν. 703/1977, στο να προβαίνει ελεύθερα στην επιλογή οχημάτων και ανταλλακτικών που ζητούσε η πελατεία της και στη συνέχεια να συμφωνεί με την α΄ καταγγελλόμενη στην αγορά της αναγκαίας ποσότητας αποθεμάτων των συμβατικών προϊόντων και των εκθεσιακών οχημάτων επιδείξεως και να καθορίζει την τιμή διαθέσεως των συμβατικών προϊόντων ελεύθερα.

(iv) Η καταγγέλλουσα ισχυρίζεται ότι, όπως αναφέρθηκε παραπάνω, η υπό κρίση σύμβαση δεν είναι αορίστου χρόνου όπως αναφέρει η α΄ καταγγελλόμενη αλλά δεκαετούς διάρκειας, και ως εκ τούτου εφόσον αυτή ήθελε να προβεί σε καταγγελία της σύμβασης, όφειλε προηγουμένως να της κοινοποιήσει τακτική καταγγελία, θέτουσα προειδοποιητική προθεσμία τουλάχιστον ενός έτους, όπως άλλωστε ορίζει ο Κανονισμός. Αντίθετα αυτή έθεσε προθεσμία τριών μόνο μηνών, συνεπώς η καταγγελία της είναι άκυρη.

(v) Επίσης, η καταγγέλλουσα ισχυρίζεται ότι η α΄ καταγγελλόμενη υποχρεώνει τους λιανοπωλητές της (υποδιανομείς/ εμπορικούς αντιπροσώπους) να επιβάλλουν στους πελάτες τους, που προβαίνουν σε επί πιστώσει αγορά οχήματος HYUNDAI από την α΄ καταγγελλόμενη, αφενός τη χρηματοδότηση από αυτή ή δάνειο από την Τράπεζα Πειραιώς, αφετέρου να ασφαλίζουν το όχημά τους, για το χρονικό διάστημα της πίστωσης, μέσω της γ΄ καταγγελλόμενης, η οποία πρακτορεύει τις ασφαλιστικές εταιρείες "ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΕΓΑ" και "NORDSTERN COLONIAL".

Οι εν λόγω πρόσθετες παροχές, οι οποίες επιβάλλονται υποχρεωτικά στον πελάτη - καταναλωτή, είναι άκυρες, καθόσον εξαρτούν την πώληση του οχήματος από την αποδοχή αυτών και συνιστούν παράβαση του άρθρου 1 παρ. 1 του ν. 703/1977.

(vi) Κατά την καταγγέλλουσα, η α΄ καταγγελλόμενη παραβιάζει και τις διατάξεις του Κανονισμού 1400/2002/ΕΕ, περί διανομής αυτοκινήτων, ο οποίος αντικατέστησε τον προϊσχύσαντα Κανονισμό 1475/1995/ΕΕ.

Ειδικότερα αναφέρει ότι αυτή δεν δικαιούται να τυγχάνει της μεταβατικής περιόδου προσαρμογής στο νέο Κανονισμό δηλ. από 1.10.2002 έως 30.9.2003, δεδομένου ότι αυτός έχει άμεση ισχύ όσον αφορά την α΄ καταγγελλόμενη, επειδή αυτή ουδέποτε πληρούσε τις νόμιμες προϋποθέσεις υπαγωγής των συμβάσεων διανομής των οχημάτων που αντιπροσώπευε, στην ομαδική εξαίρεση του Κανονισμού 1475/1995/ΕΕ. Συνεπώς, η α΄ καταγγελλόμενη με την πολιτική που ακολουθεί παραβιάζει το άρθρο 1 παρ. 1 του ν. 703/1977, ενώ από 1.10.2002, θα έπρεπε να προβεί στις αναγκαίες συμβατικές και οργανωτικές προσαρμογές, ώστε να τύχει της ομαδικής απαλλαγής, που προβλέπει ο Κανονισμός 1400/2002/ΕΕ, ο οποίος έχει άμεση εφαρμογή στην Ελληνική Επικράτεια από 1.10.2002.

Επιπλέον επικαλείται το άρθρο 3 παρ. 1 εδαφ. γ΄ του παραπάνω Κανονισμού, το οποίο ορίζει ότι οι παροχείς υπηρεσιών σέρβις πρέπει να επιλέγονται από τον προμηθευτή με βάση προκαθορισμένα ποιοτικά κριτήρια, έτσι ώστε να εμπίπτουν σε ένα σύστημα ποιοτικής επιλεκτικής διανομής, σε περίπτωση που το μερίδιο αγοράς τους υπερβαίνει το 30 % επί της σχετικής αγοράς της παροχής υπηρεσιών σέρβις της εν λόγω μάρκας. Βάσει δε αυτού υποστηρίζει ότι όλοι οι παροχείς υπηρεσιών σέρβις δικαιούνται, εφόσον πληρούν τα τεθέντα από τον προμηθευτή ποιοτικά κριτήρια και το επιθυμούν, να ενταχθούν στο δίκτυο εξουσιοδοτημένων επισκευαστών του προμηθευτή.

Θεωρεί δε ότι η καταγγελία της συμβάσεως της είναι παράνομη και ότι η α΄ καταγγελλόμενη όφειλε από 1.10.2002, να την επανεντάξει στο δίκτυο των εξουσιοδοτημένων επισκευαστών, επειδή εκπληρώνει απολύτως μέχρι σήμερα τα τεθέντα εκ μέρους της α΄ καταγγελλόμενης ποιοτικά κριτήρια παροχής υπηρεσιών σέρβις. Σε περίπτωση δε που υπήρχε οποιαδήποτε αλλαγή των ποιοτικών κριτηρίων εντάξεως στο δίκτυο των εξουσιοδοτημένων επισκευαστών, η εταιρεία όφειλε να προβεί σε σχετική δημόσια γνωστοποίηση.

Για τους λόγους αυτούς η καταγγέλλουσα ζητά:

- Να κριθεί άκυρη και μη νόμιμη η σχετική εγκύκλιος της α΄ των καταγγελομένων, δια της οποίας ετέθη μονομερώς εκ μέρους της προς την καταγγέλλουσα, ο στόχος πωλήσεων του β΄ τετραμήνου 2002 των οχημάτων HYUNDAI και καταγγέλθηκε η υφιστάμενη σύμβαση των δύο εταιρειών λόγω μη επιτεύξεως του εν λόγω στόχου.
- Να υποχρεωθεί η α΄ των καταγγελομένων να προμηθεύει την καταγγέλλουσα με όλα τα συμβατικά προϊόντα, ήτοι την πλήρη γκάμα των οχημάτων και ανταλλακτικών HYUNDAI, χωρίς την μονομερή επιβολή στόχων πωλήσεων και παραγγελιών, την μονομερή επιβολή δημιουργίας εμπορικών αποθεμάτων και αποθεμάτων εκθεσιακών πωλήσεων, τον άμεσο ή έμμεσο καθορισμό τόσο της χονδρικής όσο και της λιανικής τιμής πωλήσεως των προϊόντων αυτών καθώς και των εκπτώσεων επί της τιμής λιανικής πωλήσεως στην περίπτωση προαγορών οχημάτων και ανταλλακτικών.
- Να μην υποχρεούνται οι τελικοί καταναλωτές να προσφεύγουν εις την β΄ των καταγγελλομένων για την ασφαλιστική κάλυψη και εις την α΄ των καταγγελλομένων για την χρηματοδότηση των επί πιστώσει αγοραζομένων οχημάτων.
- Να κριθεί άκυρη η άρνηση της α΄ καταγγελλόμενης να επανεντάξει την καταγγέλλουσα εις το εξουσιοδοτημένο

δίκτυο των παροχέων σέρβις HYUNDAI και να υποχρεωθεί να πράξει τούτο, λόγω της πλήρους εκπληρώσεως εκ μέρους της καταγγέλλουσας των τεθέντων και μη τροποποιηθέντων από την α΄ καταγγελλόμενη ποιοτικών κριτηρίων λειτουργίας του εξουσιοδοτημένου συνεργείου HYUNDAI.

- Να παύσει η αποκλειστικότητα της α΄ καταγγελλόμενης εις την Ελληνική Επικράτεια όσον αφορά τα συμβατικά προϊόντα HYUNDAI .

- Να απειληθεί χρηματική ποινή 3.000 Ευρώ για κάθε ημέρα μη συμμορφώσεως προς την παρούσα απόφαση και για κάθε μια από τις ως άνω επί μέρους ρήτρες και πρακτικές.

β. Οι θέσεις της α΄ καταγγελλομένης

β.1. Η εταιρεία ΧΙΟΥΝΤΑΙ την 1.4.1991 ορίστηκε από την HYUNDAI MOTOR COMPANY αποκλειστικός εισαγωγέας και διανομέας των προϊόντων HYUNDAI στην ελληνική επικράτεια.

Η ΧΙΟΥΝΤΑΙ (α΄ καταγγελλόμενη) αναφέρει ότι προς εκπλήρωση των απορρεουσών από 1.4.1991 σύμβαση διανομής, υποχρεώσεών της, δημιούργησε δίκτυο περίπου 60, (που σήμερα ανέρχονται σε 69), μη αποκλειστικών εμπορικών αντιπροσώπων, οι οποίοι διαμεσολαβούν για λογαριασμό της για την πώληση των οχημάτων HYUNDAI, λαμβάνοντας ως αντάλλαγμα προμήθεια για τη διαμεσολάβησή τους στις εν λόγω πωλήσεις.

Ειδικότερα, αναφέρει ότι για την ένταξη ενός εμπορικού αντιπροσώπου στο εν λόγω δίκτυο της, ζητείται η συμπλήρωση Αίτησης Νέου Αντιπροσώπου και ιδιαίτερα για τους νομούς Αττικής, Θεσσαλονίκης, Πέλλας και Ηρακλείου, λόγω της υψηλής εμπορικότητας που παρουσιάζουν οι εν λόγω περιοχές, απαιτούνται και κάποιες πρόσθετες προδιαγραφές, όπως τήρηση έκθεσης αυτοκινήτων συγκεκριμένης χωρητικότητας, εγγυητική επιστολή τραπέζης, εγκατάσταση και προσωπικό συνεργείου για την παροχή υπηρεσιών τεχνικής εξυπηρέτησης, εγκατάσταση και λειτουργία προγράμματος ενιαίας μηχανογράφησης για την υποβολή παραγγελιών κλπ.

Αναφέρει επίσης, ότι η πώληση των αυτοκινήτων προς τους τελικούς καταναλωτές πραγματοποιείται με τη διαμεσολάβηση των εμπορικών αντιπροσώπων της, που ενεργούν στο όνομα και για λογαριασμό της, βάσει του ισχύοντος τιμοκαταλόγου λιανικής πώλησης που αυτή εκδίδει και στους οποίους χορηγείται ορισμένο ποσό ως προμήθεια, η οποία κυμαίνεται ανάλογα με το μοντέλο αυτοκινήτου.

Επισημαίνει δε, ότι η ίδια αγοράζει τα συμβατικά προϊόντα από την HYUNDAI MOTOR COMPANY, τηρεί τα αποθέματα και αναλαμβάνει τη διακινδύνευση, οικονομική και εμπορική, της μη διάθεσής τους. Αναλαμβάνοντας αυτόν τον κίνδυνο, η εταιρεία ορίζει το πεδίο δραστηριότητας των εμπορικών της αντιπροσώπων σε σχέση με τα συμβατικά οχήματα, τα οποία ανήκουν στην κυριότητα και κατοχή της.

Οι δε εμπορικοί συνεργάτες της, κατόπιν έγκρισης σχετικού αιτήματος τους προς αυτήν, είναι ελεύθεροι να χορηγούν περαιτέρω έκπτωση προς τον πελάτη, μειώνοντας την προμήθειά τους, προσκομίζει δε σχετικά αποδεικτικά στοιχεία (τιμολόγια αγοράς της εταιρείας με μηδενική ή μειωμένη προμήθεια του αντιπροσώπου). Επίσης, είναι ελεύθεροι να παρέχουν με δική τους επιβάρυνση δωρεάν εξοπλισμό ή αξεσουάρ.

Επιπλέον, ισχυρίζεται ότι, κατά καιρούς και όλως εξαιρετικά, προκειμένου να εξαντλήσει απόθεμα συγκεκριμένου μοντέλου αυτοκινήτου, δίνει τη δυνατότητα στους εμπορικούς αντιπροσώπους της, εφόσον το επιθυμούν, να αγοράσουν αυτοκίνητα με συγκεκριμένη έκπτωση. Στις περιπτώσεις αυτές, ο εμπορικός αντιπρόσωπος δεν λαμβάνει προμήθεια, αλλά το εμπορικό του κέρδος προκύπτει από την μεταπώληση των οχημάτων αυτών.

Κατά δήλωση της δε, ουδεμία υποχρέωση επιβάλλεται στους συνεργάτες της να προβούν σε τέτοιου είδους προαγορές, ενώ επαφίεται στη διακριτική ευχέρεια τους, εάν θα επωφεληθούν από την έκπτωση και τα λοιπά κίνητρα που προσφέρονται κατά τη συγκεκριμένη χρονική περίοδο καθώς στις προαγορές ισχύει συγκεκριμένη εκπτωτική εμπορική πολιτική.

Γενικότερα, οι εκπτώσεις που χορηγούνται στους εμπορικούς της συνεργάτες, διακρίνονται στις εξής κατηγορίες:

- Εκπτώσεις πωλήσεων Fleet μέσω του δικτύου εμπορικών αντιπροσώπων, οι οποίες αντιστοιχούν σε οικονομίες που πραγματοποιούνται από μαζικές πωλήσεις.
- Εκπτώσεις εμπορικής πολιτικής ανά μοντέλο αυτοκινήτου κυρίως όταν παρουσιάζεται υπεραποθεματοποίηση στα αποθέματα της εταιρείας, ή όταν για συγκυριακούς ή άλλους λόγους, η ζήτηση είναι μειωμένη.
- Εκπτώσεις προαγορών προς τους εμπορικούς αντιπροσώπους.

Σχετικά με τα ανταλλακτικά αναφέρει, ότι κάθε εμπορικός συνεργάτης της τα αγοράζει με βάση τις τιμές τιμοκαταλόγου χονδρικής πώλησης που εκδίδει η εταιρεία, και στην συνέχεια τα μεταπωλεί σε τιμή που καθορίζει ο ίδιος.

Οι δε τιμές μεταπώλησης ανταλλακτικών μεταξύ των εμπορικών συνεργατών της διαφοροποιούνται, λόγω του ότι αυτοί παρέχουν κατά τη διακριτική τους ευχέρεια έκπτωση στις λιανικές πωλήσεις τους. Στις αγορές ανταλλακτικών χορηγείται πίστωση 40 ημερών για τις αγορές του μήνα.

Όσον αφορά τις υπηρεσίες τεχνικής εξυπηρέτησης τις οποίες παρέχουν οι εμπορικοί συνεργάτες, η α΄ καταγγελλόμενη δηλώνει ότι προτείνεται μέγιστη τιμή εργατοώρας και ότι οι εμπορικοί συνεργάτες της είναι ελεύθεροι να καθορίζουν τις δικές τους τιμές παροχής τεχνικής εξυπηρέτησης, προσκομίζει δε σχετικά αποδεικτικά στοιχεία (αποδείξεις παροχής υπηρεσιών συνεργατών της), από τα οποία αποδεικνύεται ότι οι ίδιες υπηρεσίες τεχνικής εξυπηρέτησης (π.χ. σέρβις συγκεκριμένων χλμ.) κοστολογούνται διαφορετικά από τον εκάστοτε εμπορικό της συνεργάτη.

Σχετικά με την επιβολή στόχων, ισχυρίζεται ότι στο πλαίσιο του ευλόγου συμφέροντός της, ως εταιρεία που φέρει τον χρηματοοικονομικό και εμπορικό κίνδυνο του αποθέματος των οχημάτων του οίκου που αντιπροσωπεύει, διοργανώνει τετραμηνιαίες συναντήσεις με το σύνολο των εμπορικών συνεργατών / αντιπροσώπων της, κατά την διάρκεια των οποίων συζητιούνται διάφορα θέματα λειτουργίας του δικτύου, μεταξύ των οποίων και οι προβλεπόμενες πωλήσεις οχημάτων για το επόμενο τετράμηνο καθώς και η εμπορική πολιτική της, για την επίτευξη των προβλεπόμενων πωλήσεων, η οποία συνίσταται κυρίως στην παροχή κινήτρων με τη μορφή καταβολής επιπρόσθετων της προμήθειας (bonus) αμοιβών, προς τους αντιπροσώπους της, για την επίτευξη των παραπάνω στόχων.

Ειδικότερα, αναφέρει ότι τα κριτήρια που χρησιμοποιεί για τη στοχοθέτηση είναι τα εξής:

• οι προβλεπόμενες πωλήσεις που δηλώνει κάθε αντιπρόσωπος στην αίτηση Νέου Αντιπροσώπου προς ένταξη στο δίκτυο,

• το βάρος της αγοράς στην περιοχή εγκατάστασης του αντιπροσώπου,σύμφωνα με τα επίσημα στοιχεία του Συνδέσμου Εισαγωγέων Αντιπροσώπων Αυτοκινήτων (ΣΕΑΑ) και

• οι πωλήσεις που πραγματοποίησε αυτός, την αμέσως προηγούμενη περίοδο.

Με βάση τα παραπάνω κριτήρια / παραμέτρους, η εταιρεία κατά τη διάρκεια των εν λόγω συναντήσεων, κοινοποιεί εγγράφως σε κάθε συνεργάτη / αντιπρόσωπο της, τους ποιοτικούς και ποσοτικούς στόχους πωλήσεων που θεωρεί ότι μπορεί να επιτευχθούν (διμηνιαίους - τετραμηνιαίους) από αυτόν και εφόσον επιτευχθούν, αυτός επιβραβεύεται με την καταβολή πρόσθετης αμοιβής πλέον της συμφωνημένης προμήθειας (ενδεικτικά βλέπε εμπορική πολιτική α΄ τετραμήνου 2002 καθώς και α΄ τριμήνου 2003).

Αναφέρει δε, ότι επιδιώκει τη συμφωνία των συνεργατών της και συζητά μαζί τους την εκάστοτε στοχοθέτηση και δεν είναι λίγες οι φορές που έχει δεχθεί παρατηρήσεις και ότι "οι στόχοι αυτοί δεν αποτελούν αφ' εαυτών ρήτρες που η παράβαση τους να οδηγεί σε καταγγελία".

Σχετικά με την υπό κρίση καταγγελία, αναφέρει ότι από τον Απρίλιο του 2001, η καταγγέλλουσα συνήψε με αυτήν ατύπως σύμβαση μη αποκλειστικής συνεργασίας για την αντιπροσώπευση των προϊόντων HYUNDAI. Η εν λόγω συμφωνία συνήφθη προφορικώς και συνιστούσε σύμβαση εμπορικής συνεργασίας, ομοιάζουσα με την σύμβαση παραγγελίας του άρθρου 91 Εμπ.Ν. και ότι ουδεμία συζήτηση ή συμφωνία έλαβε χώρα όσον αφορά σε συγκεκριμένη χρονική διάρκεια της εμπορικής συνεργασίας τους, αλλά, όπως και με τους λοιπούς συνεργάτες της σε ολόκληρη την ελληνική επικράτεια, η συνεργασία συνήφθη ως αορίστου χρόνου καθώς και ότι με κανέναν αντιπρόσωπο της δεν υπάρχει συνεργασία ορισμένου χρόνου. Ισχυρίζεται δε, ότι αν τυχόν είχαν συμφωνηθεί ειδικότεροι / διαφορετικοί όροι με την καταγγέλλουσα, αυτό θα είχε γίνει γραπτώς. Άλλωστε κάτι τέτοιο, θα αποτελούσε υπέρμετρη δέσμευση για την εταιρεία, ενόψει της λήξεως ισχύος του Κανονισμού 1475/1995 και της υιοθετήσεως του νέου κανονισμού 1400/2002.

Σύμφωνα με την εταιρεία, ουδέποτε και καθ΄ οιονδήποτε τρόπο, δεν υπήρξε διαβεβαίωση προς την καταγγέλλουσα, όπως αυτή αναληθώς ισχυρίζεται, ότι η εμπορική τους συνεργασία θα είναι δεκαετής ή ότι η εταιρεία παραιτείται του δικαιώματος της, να καταγγείλει ανά πάντα χρόνο και όπως ορίζει ο νόμος τέτοια συνεργασία. Ακόμη και στην περίπτωση που είχε συμφωνηθεί, μεταξύ των εν λόγω εταιρειών συνεργασία ορισμένου χρόνου, η εταιρεία, ως εντολέας, θα διατηρούσε πάντοτε το δικαίωμα της καταγγελίας, ακόμη και αν αυτό δεν είχε ρητά συμφωνηθεί, κατ΄ ανάλογη εφαρμογή των διατάξεων 725 και 288 του ΑΚ.

Η εν λόγω σύμβαση λειτούργησε ομαλά μέχρι τα τέλη περίπου Ιουλίου 2002, οπότε η εταιρεία προέβη σε τακτική καταγγελία της σύμβασης, με προειδοποιητική προθεσμία τριών μηνών, κατ΄αναλογική εφαρμογή του π.δ. 219/1991 περί εμπορικών αντιπροσώπων.

Όσον αφορά τον ισχυρισμό της καταγγέλλουσας, ότι δήθεν η μεταξύ τους συνεργασία καταγγέλθηκε επειδή οι μέτοχοί της αρνήθηκαν να πωλήσουν σ΄ αυτήν το 100% των μετοχών της, δεν ευσταθεί, παρά το γεγονός ότι συζητήσεις έλαβαν χώρα, αλλά κατόπιν πρωτοβουλίας του ίδιου του κ. Στεφανίδη.

Ούτε όμως και ο άλλος ισχυρισμός της καταγγέλλουσας, ότι δήθεν καταγγέλθηκε η σύμβαση λόγω μη επιτεύξεως συγκεκριμένου στόχου πωλήσεων, ουδόλως ευσταθεί, καθώς παρά το γεγονός ότι υπήρχε ο σπουδαίος λόγος (χαμηλές πωλήσεις της καταγγέλλουσας και έλλειψη ανταπόκρισης στις ανησυχίες της εταιρείας), η εταιρεία προέβη σε αναίτια καταγγελία με την τήρηση προθεσμίας που υπερέβαινε την νόμιμη.

Κατά την εκτίμηση της, όσον αφορά στη λειτουργία της μεταξύ τους εμπορικής συνεργασίας, εσφαλμένα η καταγγέλλουσα επικαλείται την εφαρμογή του κανονισμού 1475/1995 διότι, η συνεργασία τους, δεν προέβλεπε αποκλειστικότητα της καταγγέλλουσας ή τουλάχιστον τη διατήρηση ενός συγκεκριμένου αριθμού επιχειρήσεων σε συγκεκριμένη περιοχή (εν προκειμένου Ν. Αττικής) και δεν συνιστούσε μεταπώληση αλλά σύμβαση εμπορικής αντιπροσωπείας και συνεπώς ο κοινοτικός κανονισμός δεν τυγχάνει εφαρμογής στην υπό κρίση συνεργασία. Εξάλλου, με τον κανονισμό τίθενται οι προϋποθέσεις ισχύος της ομαδικής απαλλαγής και δεν θεσπίζονται οι διατάξεις που υποχρεωτικά πρέπει να διέπουν τις συμφωνίες διανομής αυτοκινήτων.

β.2. Σχετικά με τις καταγγελλόμενες ως παράνομες πρακτικές, η α΄ καταγγελλόμενη αναφέρει τα εξής:

(i) Κατά τη διάρκεια της υπό κρίση συνεργασίας τους, η καταγγέλλουσα ουδέποτε διαμαρτυρήθηκε για τυχόν "αυθαίρετους όρους συναλλαγών" λόγω μονομερώς επιβληθέντων στόχων πωλήσεων. Η εταιρεία ισχυρίζεται ότι οι εν λόγω στόχοι τίθενται, μετά από κοινού συζητήσεις (σε κατ΄ ιδίαν και ομαδικές συναντήσεις) με τους συνεργάτες της για το σκοπό προγραμματισμού των αποθεμάτων, των οποίων η εταιρεία φέρει αποκλειστικά τον χρηματοοικονομικό και εμπορικό κίνδυνο, αλλά και για την επιβράβευση των συνεργατών της εταιρείας με την καταβολή επιπλέον αμοιβής.

Γενικότερα, αναφέρει ότι η εμπορική πολιτική της εταιρείας συζητείται ανά τετράμηνο ενώ οι επιθεωρητές πωλήσεων της, επισκέπτονται τακτικά τους συνεργάτες της, ώστε να εξηγήσουν την εμπορική πολιτική.

(ii) Όσον αφορά στους στόχους προαγορών οχημάτων, η εταιρεία ισχυρίζεται ότι ουδέποτε έθεσε τέτοιους στόχους και ότι οι προαγορές επαφίενται στη διακριτική ευχέρεια των συνεργατών της, οι οποίοι καλούνται σε δεδομένη χρονική περίοδο, εφόσον επιθυμούν, να προβούν σε προαγορές οχημάτων προκειμένου να επωφεληθούν της παρεχόμενης έκπτωσης.

(iii) Η τιμολογιακή πολιτική της είναι καθ΄ όλα σύννομη.

(iv) Σχετικά με την επιβολή τήρησης αποθεμάτων ανταλλακτικών και εκθεσιακών οχημάτων, η εταιρεία ισχυρίζεται ότι σε καμία περίπτωση δεν επιβάλλει συγκεκριμένο ύψος αποθεμάτων ανταλλακτικών και ουδέποτε υποχρέωσε τους συνεργάτες της να αγοράσουν εκθεσιακά αυτοκίνητα. Τα εκθεσιακά αυτοκίνητα ανήκουν πάντοτε στην κυριότητα της εταιρείας της δηλ. της ΧΙΟΥΝΤΑΙ, η οποία τα παραχωρεί με παρακαταθήκη στους εμπορικούς αντιπροσώπους της, προκειμένου να τα εκθέσουν στις εγκαταστάσεις τους.

(v) Όσον αφορά τις πρόσθετες παροχές και την επί πιστώσει αγορά οχήματος, η εταιρεία αναφέρει ότι οι εμπορικοί αντιπρόσωποι και πελάτες / καταναλωτές των οχημάτων HYUNDAI είναι ελεύθεροι να επιλέξουν την τράπεζα που επιθυμούν για τη χρηματοδότηση της αγοράς του αυτοκινήτου. Η εταιρεία δεν υποχρεώνει τους εμπορικούς συνεργάτες της να επιβάλουν στους καταναλωτές χρηματοδότηση από την ΧΙΟΥΝΤΑΙ ή δάνειο συγκεκριμένης Τράπεζας. Σημειώνεται δε ότι έχει συμβληθεί με τρεις διαφορετικές Τράπεζες (Alpha, Εγνατία και Εθνική), ενώ έχει λύσει (από 1.11.00), τη συνεργασία της με την Τράπεζα Πειραιώς, την οποία επικαλείται η καταγγέλλουσα. Προσφέρει δε τα προϊόντα της με εναλλακτικά πακέτα χρηματοδότησης τραπεζών και δίνει ευρύτερη επιλογή στον καταναλωτή. Διατηρεί όμως το δικαίωμα να αρνηθεί πρόταση καταναλωτή για σύναψη σύμβασης πώλησης με χρηματοδότηση, που δεν θα είναι συμφέρουσα για την εταιρεία της.

(vi) Ο δε ισχυρισμός της καταγγέλλουσας ότι η εταιρεία υποχρεώνει τους συνεργάτες της να επιβάλλουν στους τελικούς καταναλωτές την υποχρέωση να ασφαλίζουν το όχημά τους στο ασφαλιστικό πρακτορείο της γ΄ καταγγελλόμενης είναι αναληθής. Η εταιρεία δηλώνει ότι δεν είναι συμβεβλημένη με το ως άνω ασφαλιστικό πρακτορείο, ενώ αντίθετα, οι ίδιοι οι εμπορικοί της συνεργάτες, συμβάλλονται με αυτό και ενεργούν ως ασφαλιστικοί σύμβουλοι, λαμβάνοντας και την αντίστοιχη προμήθεια.

Από τα προσκομισθέντα στοιχεία αποδεικνύεται ότι και μετά τη λύση της υπό κρίση συνεργασίας, η καταγγέλλουσα εξακολουθεί να λειτουργεί ως ασφαλιστικός πράκτορας του ως άνω πρακτορείου / γ΄ καταγγελλόμενης, και να ασφαλίζει τα οχήματα των πελατών της σ΄ αυτό, εισπράττοντας η ίδια το αντίστοιχο όφελος από την καταβαλλόμενη από το πρακτορείο προμήθεια.

(vii) Τέλος, αναφέρει ότι η συνεργασία της με τον κορεατικό όμιλο HYUNDAI MOTOR COMPANY τελούσε υπό καταγγελία από τον Σεπτέμβριο του 2002, με προθεσμία ενός έτους, το σύνολο των συμβάσεων του δικτύου εμπορικών αντιπροσώπων της. Τελούσα υπό καταγγελία και χωρίς καμία δέσμευση εκ μέρους της HYUNDAI MOTOR COMPANY, όσον αφορά τις νέες οργανωτικές αλλαγές του πανευρωπαϊκού δικτύου του ομίλου, η εταιρεία δεν ήταν σε θέση να ορίσει εξουσιοδοτημένο επισκευαστή HYUNDAI, αφού τα κριτήρια για την επιλογή εξουσιοδοτημένων επισκευαστών HYUNDAI που θα είχαν εφαρμογή στην Ευρώπη από 1.10.2003 δεν ήταν γνωστά στην εταιρεία της.

Β. Καταγγελία κατά της β΄ καταγγελλομένης

α. Οι θέσεις της καταγγέλλουσας

α.1. Η καταγγέλλουσα, στην με αρ. πρωτ. 1918/ 27.5.2003 καταγγελία της αναφέρει ότι:

1. Από τον Ιούνιο 1999, με βάση άτυπη σύμβαση εμπορικής αντιπροσωπείας μεταξύ αυτής και της β΄ καταγγελλόμενης, ανήκε στο δίκτυο διανομής των προϊόντων (οχήματα και ανταλλακτικά) ΚΙΑ της β΄ καταγγελλόμενης, η οποία από τον Απρίλιο 1999 ορίστηκε αποκλειστική εισαγωγέας και διανομέας στην ελληνική αγορά των προϊόντων της κορεατικής εταιρείας KIA MOTORS CORPORATION.

Η εν λόγω σύμβαση διήρκησε μέχρι την καταγγελία της από την β΄ καταγγελλόμενη στις 25.7.2002, τα δε έννομα αποτελέσματα της επήλθαν στις 25.10.2002.

Σύμφωνα με την καταγγέλλουσα, η εν λόγω άτυπη σύμβαση συνεργασίας συμφωνήθηκε για ορισμένο χρόνο και συγκεκριμένα για μια δεκαετία με δικαίωμα αυτόματης ανανέωσης εφόσον δεν υπήρχε προειδοποίηση προ ενός έτους από την β΄ καταγγελλόμενη , είχε δε ως αντικείμενο αφενός τη διανομή και αφετέρου την εμπορική αντιπροσωπεία των προϊόντων της β΄ καταγγελλόμενης καθώς επίσης και την παροχή υπηρεσιών επισκευής των προϊόντων αυτών (οχήματα).

Στη συνέχεια η εν λόγω εταιρεία συνέστησε ένα πανελλαδικό δίκτυο υποδιανομέων (που απαριθμεί περισσότερους από 40 υποδιανομείς / εμπορικούς συνεργάτες) των εν λόγω προϊόντων με άτυπες συμβάσεις, των οποίων οι συμβατικές σχέσεις διαμορφώνονταν στην πορεία βάσει των μονομερών εγκυκλίων που εξέδιδε και επέβαλε η εταιρεία.

Η καταγγέλλουσα, στο πλαίσιο της εν λόγω συνεργασίας, ανέλαβε εντός 6 μηνών από τη σύναψη της σύμβασης, την υποχρέωση να ολοκληρώσει στην οικοδομή που είχε εκμισθώσει, τις εργασίες κατασκευής και οργάνωσης, ενός συγκροτήματος καθέτου οργανώσεως τριών σημείων δηλ. έκθεσης αυτοκινήτων - συνεργείου αυτοκινήτων - αποθήκης ανταλλακτικών, ώστε να ικανοποιεί τις ανάγκες και τους σκοπούς της εμπορικής πολιτικής μεγάλης προβολής και εντόνου προωθήσεως των προϊόντων ΚΙΑ.

Η εν λόγω σύμβαση, υπήρξε μικτή, με αντικείμενο αφενός τη διανομή, αφετέρου την εμπορική αντιπροσωπεία των προϊόντων της β΄ καταγγελλόμενης ΑΟΥΤΟΝΤΗΛ ΕΛΛΑΣ.

Ειδικότερα, η καταγγέλλουσα αναφέρει ότι ανέλαβε να ενεργεί ως εμπορική αντιπρόσωπος της β΄ καταγγελλόμενης, δηλ. να μεριμνά για τις υποθέσεις της, να διαπραγματεύεται και να συνάπτει τις συμβάσεις πωλήσεως των συμβατικών οχημάτων επ΄ ονόματι και για λογαριασμό της β΄ καταγγελλόμενης έναντι προμηθείας, ενώ παράλληλα ανέλαβε να ενεργεί ως υποδιανομέας της δηλ. να προβαίνει σε προαγορές των παραπάνω προϊόντων της β΄ καταγγελλόμενης, ιδίω ονόματι και για λογαριασμό δικό της, με έκπτωση επί της τιμής αγοράς του οχήματος στην έκταση που η β΄ καταγγελλόμενη υποχρέωνε την καταγγέλλουσα για αυτό και στη συνέχεια με δικό της κίνδυνο να μεταπωλεί αυτά σε τρίτους καταναλωτές και να αποκομίζει το εμπορικό κέρδος που προέκυπτε από τη διαφορά μεταξύ της τιμής αγοράς και της τελικής τιμής μεταπωλήσεως. Επίσης, δεσμεύτηκε να διαθέτει συνεργείο επισκευής αυτοκινήτων ΚΙΑ με καθορισμένες προδιαγραφές, εξειδικευμένα μηχανήματα και προσωπικό, καθώς και απόθεμα ανταλλακτικών ΚΙΑ.

Η προώθηση των αυτοκινήτων και των ανταλλακτικών ΚΙΑ διεξάγονταν με βάση τις ειδικότερες εγκυκλίους που εξέδιδε κατά καιρούς η β΄ καταγγελλόμενη, κατά μονομερή τρόπο, οι οποίες δέσμευαν ενιαία όλο το δίκτυο των αντιπροσώπων της και οι οποίες αφορούσαν ενδεικτικώς τους μονομερώς τιθέμενους από την β΄ καταγγελλόμενη στόχους πωλήσεων, το ύψος της προμήθειας ανά πωλούμενο αυτοκίνητο, την προβλεπόμενη έκπτωση κατά την υποχρεωτική προαγορά αυτοκινήτων, τις τιμές λιανικής πωλήσεως, το υποχρεωτικό απόθεμα ανταλλακτικών ανά είδος, τον υποχρεωτικό εξοπλισμό του συνεργείου κ.λ.π.

Η καταγγέλλουσα αναφέρει ότι το σύνολο των λειτουργικών και παγίων δαπανών στις οποίες προέβη για την

εγκατάσταση, οργάνωση και διαχείριση της αντιπροσωπείας KIA από 1.6.99, οπότε άρχισε η συνεργασία της με την β΄ καταγγελλόμενη και μέχρι την 1.5.01, ανέρχεται στο ποσό των [...] δρχ. ή [...]Ευρώ. Όπως αναφέρει η καταγγέλλουσα, οι πωλήσεις της σε οχήματα KIA ήταν σημαντικές και παρουσίαζαν αύξηση. Συγκεκριμένα, το 1999 οι πωλήσεις καινουργών οχημάτων έναντι προμήθειας ανήλθαν σε [...], το 2000 σε [...], το 2001 σε [...] και το 2002 μέχρι την 31.8.2002 σε [...]. Το ίδιο δε χρονικό διάστημα απεκόμισε προμήθεια από πωλήσεις οχημάτων συνολικού ποσού [...]δρχ. ή [...] Ευρώ ενώ προέβη σε αγορές και μεταπώλησε ανταλλακτικά συνολικού ποσού [...] δρχ. ή [...]Ευρώ, το δε Bonus επίτευξης στόχων ανήλθε σε [...] δρχ. ή [...] Ευρώ.

Σύμφωνα με την καταγγέλλουσα και παρά το γεγονός ότι οι πωλήσεις της ήταν σημαντικές όπως προκύπτει από τα παραπάνω, η β΄ καταγγελλόμενη, στις 25.7.2002, όλως αιφνιδίως και εκμεταλλευόμενη, όπως αναφέρει η καταγγέλλουσα, την ασθενή της θέση και κατά τη χρονική στιγμή της ασθένειας του Διευθύνοντος Συμβούλου της καταγγέλλουσας, απέστειλε Εξώδικο Δήλωση - Καταγγελία, καταγγέλλοντας την οποιαδήποτε εμπορική συνεργασία μεταξύ τους, άνευ επικλήσεως οιουδήποτε λόγου, μετά την παρέλευση τριών (3) μηνών.

Την ίδια μάλιστα ημερομηνία, στην καταγγέλλουσα κοινοποιήθηκε και δεύτερη Εξώδικη Δήλωση - Καταγγελία, με ταυτόσημο ακριβώς περιεχόμενο, η οποία αφορούσε την καταγγελία της αντιπροσωπείας των οχημάτων HYUNDAI, από την εταιρεία του ίδιου επιχειρηματικού ομίλου, ΧΙΟΥΝΤΑΙ (α΄ καταγγελλόμενη).

Σημειώνεται δε, ότι στις 20.12.2002 στο ακροατήριο του Μονομελούς Πρωτοδικείου Αθηνών, το οποίο επελήφθη επί της αιτήσεως ασφαλιστικών μέτρων της καταγγέλλουσας, η καταγγελλόμενη ισχυρίστηκε ότι η καταγγελία της μεταξύ τους συμβάσεως είχε ως νόμιμο λόγο το γεγονός ότι η καταγγέλλουσα εταιρεία δεν πέτυχε τον τεθέντα μονομερώς από την καταγγελλόμενη στόχο πωλήσεων.

Στη συνέχεια, δύο μήνες αργότερα και συγκεκριμένα στα τέλη Σεπτεμβρίου 2002, η β΄ καταγγελλόμενη στο πλαίσιο ανασυγκρότησης του δικτύου της, με βάση τους όρους του νέου Κανονισμού 1400/2002/ΕΕ, περί διανομής οχημάτων, κοινοποίησε στους αντιπροσώπους του δικτύου της, εξώδικο καταγγελία, το περιεχόμενο της οποίας δείχνει την διακρίνουσα και καταχρηστική συμπεριφορά της αντιδίκου εις βάρος της καταγγέλλουσας.

Ειδικότερα, η β΄ καταγγελλόμενη, επικαλείται ως λόγο καταγγελίας των συμβάσεων των εμπορικών αντιπροσώπων της, την καταγγελία της σύμβασης της με την KIA MOTORS CORPORATION, θέτει δε ως προθεσμία για τη λύση των συμβάσεων συνεργασίας ένα έτος με ημερομηνία επελεύσεως των αποτελεσμάτων της καταγγελίας την 30.9.2003 και επιφυλάσσεται ως προς το ενδεχόμενο της συνάψεως νέας συμβάσεως συνεργασίας μεταξύ των αντιπροσώπων του δικτύου και αυτής με βάση τις συνθήκες που θα διαμορφωθούν στο μέλλον.

Αντίθετα, η σύμβαση συνεργασίας, μεταξύ της καταγγέλλουσας και της β΄ καταγγελλόμενης, λύεται με την από 25.7.2002 ως άνω καταγγελία, άνευ της επικλήσεως οποιουδήποτε λόγου καταγγελίας, τάσσεται ως προθεσμία επελεύσεως των αποτελεσμάτων της καταγγελίας διάστημα τριών μόνο μηνών και δεν τίθεται καμία επιφύλαξη για μελλοντική συνεργασία μεταξύ τους.

α.2. Περαιτέρω, η καταγγέλλουσα ισχυρίζεται ότι η β΄ καταγγελλόμενη παραβίασε τα άρθρα 4.1.3 και 6.1.6 του Κανονισμού 1475/1995 της ΕΚ περί διανομής οχημάτων αλλά και τις διατάξεις του ν. 703/1977.

(i) Ειδικότερα, αναφέρει ότι η β΄ καταγγελλόμενη επέβαλε κατά τον προ της καταγγελίας χρόνο ισχύος της μεταξύ τους σύμβασης, μονομερώς και κατά την απόλυτη διακριτική της ευχέρεια, υψηλούς και μη ρεαλιστικούς στόχους πωλήσεων οχημάτων επί προμηθεία και προαγορών οχημάτων και ανταλλακτικών σε χονδρική τιμή με έκπτωση επί της τιμής πωλήσεως, με αποτέλεσμα τη δημιουργία υπερβολικών αποθεμάτων οχημάτων και ανταλλακτικών σε βάρος της χρηματοοικονομικής διάρθρωσης της εταιρείας και κατά παράβαση του ως άνω κανονισμού σύμφωνα με τον οποίο, οι στόχοι πωλήσεων και προαγορών τίθενται κατόπιν κοινής συμφωνίας των μερών και επί ετήσιας βάσης.

Σε κάθε περίπτωση η β΄ καταγγελλόμενη δεν δικαιούνταν να τάσσει στόχους πωλήσεων και προαγορών στην καταγγέλλουσα χωρίς τη συμφωνία της και για χρονικό διάστημα μικρότερο του ενός έτους (άρθρο 4.1.3), εκτός αν οι στόχοι θεωρούνταν ενδεικτικού χαρακτήρα, η δε καταγγέλλουσα δεν είχε την συμβατική ή νομική υποχρέωση να τηρήσει την επιβολή των μονομερών στόχων. Επομένως, η τήρησή τους δεν μπορεί να αποτελεί σπουδαίο λόγο καταγγελίας της συμβάσεως από την β΄ καταγγελλόμενη, η δε καταγγελία της συμβάσεως για το λόγο αυτό είναι άκυρη.

(ii) Επίσης, καταγγέλλεται ότι η β΄ καταγγελλόμενη προέβη στη μονομερή άμεση και έμμεση επιβολή της τιμής λιανικής διάθεσης των οχημάτων KIA και στη μονομερή άμεση ή έμμεση επιβολή προκαθορισμένων εκπτώσεων επί της λιανικής πωλήσεως στις προαγορές (οχήματα και ανταλλακτικά/ αξεσουάρ), με αποτέλεσμα τον άμεσο ή έμμεσο προκαθορισμό τιμών διάθεσης των συμβατικών προϊόντων KIA. Κατ΄ αυτόν τον τρόπο η β΄ καταγγελλόμενη παραβίασε τις διατάξεις του άρθρου 6 παρ. 1 σημ. 6 του ως άνω κανονισμού αλλά και του άρθρου 1 παρ. 1 του ν. 703/1977.

(iii) Η β΄ καταγγελλόμενη επέβαλε στην καταγγέλλουσα, μονομερώς και αυθαιρέτως τη δημιουργία προκαθορισμένων ποσοτικώς εμπορικών αποθεμάτων ανταλλακτικών και εκθεσιακών αυτοκινήτων, τα οποία αγοράζονταν υποχρεωτικά από την καταγγέλλουσα με τη μέθοδο της προαγοράς, δηλ. τιμολογούνται στο όνομα και για λογαριασμό της καταγγέλλουσας ενώ χορηγείτο προκαθορισμένη έκπτωση. Κατ΄ αυτόν τον τρόπο, η καταγγέλλουσα παρεμποδιζόταν, κατά παράβαση του ως άνω κανονισμού και του ν. 703/1977, στο να προβαίνει ελεύθερα στην επιλογή οχημάτων και ανταλλακτικών που ζητούσε η πελατεία της και στη συνέχεια να συμφωνεί με την β΄ καταγγελλόμενη στην αγορά της αναγκαίας ποσότητας αποθεμάτων των συμβατικών προϊόντων και των εκθεσιακών οχημάτων επιδείξεως και να καθορίζει την τιμή διαθέσεως των συμβατικών προϊόντων ελεύθερα.

(iv) Η καταγγέλλουσα ισχυρίζεται ότι, όπως αναφέρθηκε παραπάνω, η υπό κρίση σύμβαση δεν είναι αορίστου χρόνου όπως αναφέρει η β΄ καταγγελλόμενη, αλλά δεκαετούς διάρκειας, και ως εκ τούτου εφόσον ήθελε προβεί σε καταγγελία της σύμβασης, όφειλε προηγουμένως να κοινοποιήσει τακτική καταγγελία στην καταγγέλλουσα, θέτουσα προειδοποιητική προθεσμία τουλάχιστον ενός έτους, όπως ορίζει ο Κανονισμός. Αντίθετα αυτή έθεσε

προθεσμία τριών μόνο μηνών, συνεπώς η καταγγελία της είναι άκυρη.

(v) Επίσης, η καταγγέλλουσα, ισχυρίζεται ότι η β΄ καταγγελλόμενη υποχρεώνει τους λιανοπωλητές της (υποδιανομείς / εμπορικούς αντιπροσώπους) να επιβάλλουν στους πελάτες τους, που προβαίνουν σε επί πιστώσει αγορά οχήματος ΚΙΑ από την β΄ καταγγελλόμενη, αφενός τη χρηματοδότηση από αυτή ή δάνειο από την Τράπεζα Πειραιώς, αφετέρου να ασφαλίζουν το όχημά τους, για το χρονικό διάστημα της πίστωσης, μέσω της γ΄ καταγγελλόμενης, η οποία πρακτορεύει τις ασφαλιστικές εταιρείες "ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΕΓΑ" και "NORDSTERN COLONIAL".Οι εν λόγω πρόσθετες παροχές, οι οποίες επιβάλλονται υποχρεωτικά στον πελάτη - καταναλωτή, είναι άκυρες, καθόσον εξαρτούν την πώληση του οχήματος από την αποδοχή αυτών και συνιστούν παράβαση του άρθρου 1 παρ. 1 του ν. 703/1977.

(vi) Η καταγγέλλουσα ισχυρίζεται επίσης, ότι η β΄ καταγγελλόμενη παραβιάζει και τις διατάξεις του Κανονισμού 1400/2002/ΕΕ, περί διανομής αυτοκινήτων, ο οποίος αντικατέστησε τον προϊσχύσαντα κανονισμό 1475/1995/ΕΕ.

Ειδικότερα αναφέρει ότι αυτή δεν δικαιούται να τυγχάνει της μεταβατικής περιόδου προσαρμογής στο νέο Κανονισμό δηλ. από 1.10.2002 - 30.9.2003, δεδομένου ότι αυτός έχει άμεση ισχύ όσον αφορά την β΄ καταγγελλόμενη επειδή αυτή ουδέποτε πληρούσε τις νόμιμες προϋποθέσεις υπαγωγής των συμβάσεων διανομής των οχημάτων που αντιπροσώπευε, στην ομαδική εξαίρεση του Κανονισμού 1475/1995/ΕΕ. Συνεπώς, η β΄ καταγγελλόμενη με την πολιτική που ακολουθεί παραβιάζει το άρθρο 1 παρ. 1 του ν. 703/1977, και από 1.10.2002, θα έπρεπε να προβεί στις αναγκαίες συμβατικές και οργανωτικές προσαρμογές, ώστε να τύχει της ομαδικής απαλλαγής, που προβλέπει ο Κανονισμός 1400/2002/ΕΕ, ο οποίος έχει άμεση εφαρμογή στην Ελληνική Επικράτεια από 1.10.2002.

Επιπλέον, επικαλείται το άρθρο 3 παρ. 1 εδαφ. Γ του παραπάνω Κανονισμού το οποίο ορίζει ότι οι παροχείς υπηρεσιών σέρβις πρέπει να επιλέγονται από τον προμηθευτή με βάση προκαθορισμένα ποιοτικά κριτήρια, έτσι ώστε να εμπίπτουν σε ένα σύστημα ποιοτικής επιλεκτικής διανομής σε περίπτωση που το μερίδιο αγοράς του υπερβαίνει το 30 % επί της σχετικής αγοράς της παροχής υπηρεσιών σέρβις της εν λόγω μάρκας. Βάσει δε αυτού υποστηρίζει ότι όλοι οι παροχείς υπηρεσιών σέρβις δικαιούνται, εφόσον πληρούν τα τεθέντα από τον προμηθευτή ποιοτικά κριτήρια και το επιθυμούν, να ενταχθούν στο δίκτυο εξουσιοδοτημένων επισκευαστών του προμηθευτή.

Θεωρεί δε ότι η καταγγελία της συμβάσεως της είναι παράνομη και ότι η β΄ καταγγελλόμενη όφειλε να την επανεντάξει από 1.10.2002 στο δίκτυο των εξουσιοδοτημένων επισκευαστών, επειδή εκπληρώνει απολύτως μέχρι σήμερα τα τεθέντα εκ μέρους της β΄ καταγγελλόμενης ποιοτικά κριτήρια παροχής υπηρεσιών σέρβις. Σε περίπτωση δε που υπήρχε οποιαδήποτε αλλαγή των ποιοτικών κριτηρίων εντάξεως στο δίκτυο των εξουσιοδοτημένων επισκευαστών, η εταιρεία όφειλε να προβεί σε σχετική δημόσια γνωστοποίηση.

Για τους λόγους αυτούς η καταγγέλλουσα ζητά:

- Να κριθεί άκυρη και μη νόμιμη η σχετική εγκύκλιος της β΄ των καταγγελομένων, δια της οποίας ετέθη μονομερώς εκ μέρους της προς την καταγγέλλουσα, ο στόχος πωλήσεων του β΄ τετραμήνου 2002 των οχημάτων ΚΙΑ και καταγγέλθηκε η υφιστάμενη σύμβαση των δύο εταιρειών λόγω μη επιτεύξεως του εν λόγω στόχου.

- Να υποχρεωθεί η β΄ των καταγγελομένων να προμηθεύει την καταγγέλλουσα με όλα τα συμβατικά προϊόντα, ήτοι την πλήρη γκάμα των οχημάτων και ανταλλακτικών ΚΙΑ, χωρίς την μονομερή επιβολή στόχων πωλήσεων και παραγγελιών, την μονομερή επιβολή δημιουργίας εμπορικών αποθεμάτων και αποθεμάτων εκθεσιακών πωλήσεων, τον άμεσο ή έμμεσο καθορισμό τόσο της χονδρικής όσο και της λιανικής τιμής πωλήσεως των προϊόντων αυτών καθώς και των εκπτώσεων επί της τιμής λιανικής πωλήσεως εις την περίπτωση προαγορών οχημάτων και ανταλλακτικών.

- Να μην υποχρεούνται οι τελικοί καταναλωτές να προσφεύγουν εις την γ΄ των καταγγελόμενων για την ασφαλιστική κάλυψη και εις την β΄ των καταγγελόμενων για την χρηματοδότηση των επί πιστώσει αγοραζομένων οχημάτων.

- Να κριθεί άκυρη η άρνηση της β΄ καταγγελλόμενης να επανεντάξει την καταγγέλλουσα εις το εξουσιοδοτημένο δίκτυο των παροχέων σέρβις ΚΙΑ και να υποχρεωθεί να πράξει τούτο, λόγω της πλήρους εκπληρώσεως εκ μέρους της καταγγέλλουσας των τεθέντων και μη τροποποιηθέντων από την β΄ καταγγελλόμενη ποιοτικών κριτηρίων λειτουργίας του εξουσιοδοτημένου συνεργείου ΚΙΑ.

- Να παύσει η αποκλειστικότητα της β΄ καταγγελλόμενης εις την Ελληνική Επικράτεια όσον αφορά τα συμβατικά προϊόντα ΚΙΑ.

- Να απειληθεί χρηματική ποινή 3.000 Ευρώ για κάθε ημέρα μη συμμορφώσεως προς την παρούσα απόφαση και για κάθε μια από τις ως άνω επί μέρους ρήτρες και πρακτικές.

β. Οι θέσεις της β΄ καταγγελλομένης

β.1. Η εταιρεία ΑΟΥΤΟΝΤΗΛ (β΄ καταγγελλόμενη) την 1.4.1999 ορίστηκε από την KIA MOTORS CORPORATION αποκλειστικός εισαγωγέας και διανομέας των προϊόντων ΚΙΑ στην ελληνική επικράτεια.

Η β΄ καταγγελλόμενη αναφέρει ότι προς εκπλήρωση των απορρεουσών από 1.4.1999 σύμβαση διανομής, υποχρεώσεών της, έχει δημιουργήσει δίκτυο που απαριθμεί περισσότερους από 40, μη αποκλειστικούς εμπορικούς αντιπρόσωπους, οι οποίοι διαμεσολαβούν για λογαριασμό της για την πώληση των οχημάτων ΚΙΑ, λαμβάνοντας ως αντάλλαγμα προμήθεια για τη διαμεσολάβησή τους στις εν λόγω πωλήσεις.

Ειδικότερα, αναφέρει ότι για την ένταξη ενός εμπορικού αντιπροσώπου στο εν λόγω δίκτυο της, ζητείται η συμπλήρωση Αίτησης Νέου Αντιπροσώπου και ιδιαίτερα για τους νομούς Αττικής, Θεσσαλονίκης, Πέλλας και Ηρακλείου, λόγω της υψηλής εμπορικότητας που παρουσιάζουν οι εν λόγω περιοχές, απαιτούνται και κάποιες πρόσθετες προδιαγραφές, όπως τήρηση έκθεσης αυτοκινήτων συγκεκριμένης χωρητικότητας, εγγυητική επιστολή τραπέζης, εγκατάσταση και προσωπικό συνεργείου για την παροχή υπηρεσιών τεχνικής εξυπηρέτησης, εγκατάσταση και λειτουργία προγράμματος ενιαίας μηχανογράφησης για την υποβολή παραγγελιών κλπ.

Αναφέρει επίσης, ότι η πώληση των αυτοκινήτων προς τους τελικούς καταναλωτές πραγματοποιείται με τη διαμεσολάβηση των εμπορικών αντιπροσώπων της, που ενεργούν στο όνομα και για λογαριασμό της, βάσει του

ισχύοντος τιμοκαταλόγου λιανικής πώλησης που αυτή εκδίδει, και στους οποίους χορηγείται ορισμένο ποσό ως προμήθεια, η οποία κυμαίνεται ανάλογα με το μοντέλο αυτοκινήτου.

Επισημαίνει δε, ότι η εταιρεία αγοράζει τα συμβατικά προϊόντα από την KIA MOTORS CORPORATION, τηρεί τα αποθέματα και αναλαμβάνει τη διακινδύνευση, οικονομική και εμπορική, της μη διάθεσής τους. Αναλαμβάνοντας αυτόν τον κίνδυνο, η εταιρεία ορίζει το πεδίο δραστηριότητας των εμπορικών της αντιπροσώπων σε σχέση με τα συμβατικά οχήματα, τα οποία ανήκουν στην κυριότητα και κατοχή της.

Αναφέρει ακόμα, ότι η εταιρεία προβαίνει, όποτε της ζητηθεί από τον εμπορικό αντιπρόσωπο, με δική της επιβάρυνση, σε έκπτωση από τον ισχύοντα τιμοκατάλογο λιανικής πώλησης προς τους τελικούς καταναλωτές, προσκομίζει δε σχετικά τιμολόγια πώλησης που το αποδεικνύουν. Περαιτέρω, ο εκάστοτε εμπορικός συνεργάτης της είναι ελεύθερος να χορηγεί επιπλέον έκπτωση προς τον πελάτη είτε μειώνοντας την προμήθειά του, είτε παρέχοντας, με δική του επιβάρυνση, δωρεάν εξοπλισμό και αξεσουάρ, προσκομίζει δε σειρά επιστολών διαφόρων αντιπροσώπων της που δηλώνουν την ακολουθούμενη από αυτούς πρακτική παροχής δωρεάν εξοπλισμού και αξεσουάρ προς τους τελικούς καταναλωτές.

Επιπλέον, η β΄καταγγελλόμενη ισχυρίζεται ότι κατά καιρούς και όλως εξαιρετικά, και προκειμένου να εξαντλήσει απόθεμα συγκεκριμένου μοντέλου αυτοκινήτου, παρέχει τη δυνατότητα στους εμπορικούς αντιπροσώπους της, εφόσον επιθυμούν, να αγοράσουν αυτοκίνητα με συγκεκριμένη έκπτωση. Στις περιπτώσεις αυτές, ο εμπορικός αντιπρόσωπος δεν λαμβάνει προμήθεια αλλά έχει το εμπορικό του κέρδος από την μεταπώληση των οχημάτων αυτών.

Κατά δήλωση της δε, ουδεμία υποχρέωση επιβάλλεται στους συνεργάτες της να προβούν σε τέτοιου είδους προαγορές, ενώ επαφίεται στη διακριτική τους ευχέρεια, εάν θα επωφεληθούν από την έκπτωση και τα λοιπά κίνητρα που προσφέρονται κατά τη συγκεκριμένη χρονική περίοδο καθώς στις προαγορές ισχύει συγκεκριμένη εκπτωτική πολιτική.

Γενικότερα, οι εκπτώσεις που χορηγεί η εν λόγω εταιρεία στους εμπορικούς της συνεργάτες, διακρίνονται στις εξής κατηγορίες:

- Εκπτώσεις πωλήσεων Fleet μέσω του δικτύου εμπορικών αντιπροσώπων, οι οποίες αντιστοιχούν σε οικονομίες που πραγματοποιούνται από μαζικές πωλήσεις.
- Εκπτώσεις εμπορικής πολιτικής ανά μοντέλο αυτοκινήτου κυρίως όταν παρουσιάζεται υπεραποθεματοποίηση στα αποθέματα της εταιρείας όταν για συγκυριακούς ή άλλους λόγους είναι η ζήτηση μειωμένη.
- Εκπτώσεις προαγορών προς τους εμπορικούς αντιπροσώπους.

Σχετικά με τα ανταλλακτικά αναφέρει ότι κάθε εμπορικός συνεργάτης της τα αγοράζει με βάση τις τιμές τιμοκαταλόγου χονδρικής πώλησης που εκδίδει η εταιρεία, και στην συνέχεια τα μεταπωλεί σε τιμή που καθορίζει ο ίδιος.

Οι δε τιμές μεταπώλησης ανταλλακτικών μεταξύ των εμπορικών συνεργατών της διαφοροποιούνται, λόγω του ότι αυτοί παρέχουν κατά τη διακριτική τους ευχέρεια έκπτωση στις λιανικές πωλήσεις τους. Στις αγορές ανταλλακτικών η εταιρεία χορηγεί πίστωση 40 ημερών για τις αγορές του μήνα.

Όσον αφορά τις υπηρεσίες τεχνικής εξυπηρέτησης τις οποίες παρέχουν οι εμπορικοί συνεργάτες, η β΄ καταγγελλόμενη ισχυρίζεται ότι προτείνει μέγιστη τιμή εργατοώρας και ότι οι εμπορικοί συνεργάτες είναι ελεύθεροι να καθορίζουν τις δικές τους τιμές παροχής τεχνικής εξυπηρέτησης, προσκομίζει δε σχετικά αποδεικτικά στοιχεία (αποδείξεις παροχής υπηρεσιών συνεργατών της), από τα οποία αποδεικνύεται ότι οι ίδιες υπηρεσίες τεχνικής εξυπηρέτησης (π.χ. σέρβις συγκεκριμένων χλμ.) κοστολογούνται διαφορετικά από τον εκάστοτε εμπορικό της συνεργάτη.

Σχετικά με την επιβολή στόχων, ισχυρίζεται ότι στο πλαίσιο του ευλόγου συμφέροντός της, ως εταιρεία που φέρει τον χρηματοοικονομικό και εμπορικό κίνδυνο του αποθέματος των οχημάτων του οίκου που αντιπροσωπεύει, διοργανώνει τετραμηνιαίες συναντήσεις με το σύνολο των εμπορικών συνεργατών / αντιπροσώπων της, κατά την διάρκεια των οποίων συζητιούνται διάφορα θέματα λειτουργίας του δικτύου, μεταξύ των οποίων και οι προβλεπόμενες πωλήσεις οχημάτων για το επόμενο τετράμηνο καθώς και η εμπορική πολιτική της για την επίτευξη των προβλεπόμενων πωλήσεων, η οποία συνίσταται κυρίως στην παροχή κινήτρων με τη μορφή καταβολής επιπρόσθετων της προμήθειας (bonus) αμοιβών, προς τους αντιπροσώπους της, για την επίτευξη των παραπάνω στόχων.

Τα κριτήρια που η εταιρεία χρησιμοποιεί για τη στοχοθέτηση είναι τα εξής:

- οι προβλεπόμενες πωλήσεις που δηλώνει κάθε αντιπρόσωπος στην αίτηση Νέου Αντιπροσώπου προς ένταξη στο δίκτυο,
- το βάρος της αγοράς στην περιοχή εγκατάστασης του αντιπροσώπου, σύμφωνα με τα επίσημα στοιχεία του ΣΕΑΑ και
- οι πωλήσεις που πραγματοποίησε αυτός, την αμέσως προηγούμενη περίοδο.

Με βάση τα παραπάνω κριτήρια / παραμέτρους, η εταιρεία κατά τη διάρκεια των εν λόγω συναντήσεων, κοινοποιεί εγγράφως σε κάθε συνεργάτη / αντιπρόσωπο της, τους ποιοτικούς και ποσοτικούς στόχους πωλήσεων που θεωρεί ότι μπορεί να επιτευχθούν (διμηνιαίους- τετραμηνιαίους) από αυτόν και εφόσον επιτευχθούν, αυτός επιβραβεύεται με την καταβολή πρόσθετης αμοιβής πλέον της συμφωνημένης προμήθειας (ενδεικτικά βλέπε εμπορική πολιτική α΄ τριμήνου 2003).

Αναφέρει δε, ότι επιδιώκει τη συμφωνία των συνεργατών της και συζητά μαζί τους την εκάστοτε στοχοθέτηση και δεν είναι λίγες οι φορές που έχει δεχθεί παρατηρήσεις και ότι οι στόχοι αυτοί δεν αποτελούν αφ' εαυτών ρήτρες που η παράβασή τους να οδηγεί σε καταγγελία.

Σχετικά με την υπό κρίση καταγγελία, η β΄καταγγελλόμενη αναφέρει ότι περί τα μέσα του έτους 1999, η καταγγέλλουσα συνήψε με αυτήν ατύπως σύμβαση μη αποκλειστικής συνεργασίας για την αντιπροσώπευση των προϊόντων ΚΙΑ. Η εν λόγω συμφωνία συνήφθη προφορικώς και συνιστούσε σύμβαση εμπορικής συνεργασίας, ομοιάζουσα με την σύμβαση παραγγελίας του άρθρου 91 Εμπ.Ν. και ότι ουδεμία συζήτηση ή συμφωνία έλαβε χώρα όσον αφορά σε συγκεκριμένη χρονική διάρκεια της εμπορικής συνεργασίας τους, αλλά, όπως και με τους λοιπούς

συνεργάτες της σε ολόκληρη την ελληνική επικράτεια, η συνεργασία συνήφθη ως αορίστου χρόνου καθώς και ότι με κανέναν αντιπρόσωπο της δεν υπάρχει συνεργασία ορισμένου χρόνου. Ισχυρίζεται δε, ότι αν τυχόν είχαν συμφωνηθεί ειδικότεροι / διαφορετικοί όροι με την καταγγέλλουσα, αυτό θα είχε γίνει γραπτώς. Άλλωστε κάτι τέτοιο, θα αποτελούσε υπέρμετρη δέσμευση για την εταιρεία, ενόψει της λήξεως ισχύος του Κανονισμού 1475/1995 και της υιοθετήσεως του νέου κανονισμού 1400/2002.

Σύμφωνα με την εταιρεία, ουδέποτε και καθ΄ οιονδήποτε τρόπο, δεν υπήρξε διαβεβαίωση προς την καταγγέλλουσα, όπως αυτή αναληθώς ισχυρίζεται, ότι η εμπορική τους συνεργασία θα είναι δεκαετής ή ότι η εταιρεία παραιτείται του δικαιώματος της του να καταγγείλει ανά πάντα χρόνο και όπως ορίζει ο νόμος τέτοια συνεργασία. Ακόμη και στην περίπτωση που είχε συμφωνηθεί, μεταξύ των εν λόγω εταιρειών συνεργασία ορισμένου χρόνου, η εταιρεία, ως εντολέας, θα διατηρούσε πάντοτε το δικαίωμα της καταγγελίας, ακόμη και αν αυτό δεν είχε ρητά συμφωνηθεί, κατ΄ ανάλογη εφαρμογή των διατάξεων 725 και 288 του ΑΚ.

Η ανωτέρω σύμβαση λειτούργησε ομαλά μέχρι τα τέλη περίπου του Ιουλίου 2002, οπότε η εταιρεία προέβη σε τακτική καταγγελία της σύμβασης, με προειδοποιητική προθεσμία τριών μηνών, κατ΄αναλογική εφαρμογή του π.δ. 219/1991 περί εμπορικών αντιπροσώπων.

Όσον αφορά τον ισχυρισμό της καταγγέλλουσας, ότι δήθεν η μεταξύ τους συνεργασία καταγγέλθηκε επειδή οι μέτοχοί της αρνήθηκαν να πωλήσουν σ΄ αυτήν το 100% των μετοχών της δεν ευσταθεί, παρά το γεγονός ότι συζητήσεις έλαβαν χώρα, αλλά κατόπιν πρωτοβουλίας του ίδιου του κ. Στεφανίδη.

Ούτε όμως και ο άλλος ισχυρισμός της καταγγέλλουσας ότι δήθεν καταγγέλθηκε η σύμβαση λόγω μη επιτεύξεως συγκεκριμένου στόχου πωλήσεων, ουδόλως ευσταθεί, καθώς παρά το γεγονός ότι υπήρχε ο σπουδαίος λόγος (χαμηλές πωλήσεις της καταγγέλλουσας και έντονες ανησυχίες και των δύο εταιρειών, όπως προκύπτει από την από 15.5.2002, 20.5.2002, 29.5.2002, 21.6.2002 και 4.7.2002 μεταξύ τους αλληλογραφία), η εταιρεία προέβη σε αναίτια καταγγελία με την τήρηση προθεσμίας που υπερέβαινε την νόμιμη.

Κατά την εκτίμηση της εταιρείας, όσον αφορά στη λειτουργία της μεταξύ τους εμπορικής συνεργασίας, εσφαλμένα η καταγγέλλουσα επικαλείται την εφαρμογή του κανονισμού 1475/1995 διότι, η συνεργασία τους, δεν προέβλεπε αποκλειστικότητα της καταγγέλλουσας ή τουλάχιστον τη διατήρηση ενός συγκεκριμένου αριθμού επιχειρήσεων σε συγκεκριμένη περιοχή (εν προκειμένου Ν. Αττικής) και δεν συνιστούσε μεταπώληση αλλά σύμβαση εμπορικής αντιπροσωπείας και συνεπώς ο κοινοτικός κανονισμός δεν τυγχάνει εφαρμογής στην υπό κρίση συνεργασία. Εξάλλου, με τον κανονισμό τίθενται οι προϋποθέσεις ισχύος της ομαδικής απαλλαγής και δεν θεσπίζονται οι διατάξεις που υποχρεωτικά πρέπει να διέπουν τις συμφωνίες διανομής αυτοκινήτων.

β.2. Σχετικά με τις καταγγελλόμενες ως παράνομες πρακτικές, η β΄ καταγγελλόμενη αναφέρει τα εξής:

(i) Κατά τη διάρκεια της υπό κρίση συνεργασία τους, η καταγγέλλουσα ουδέποτε διαμαρτυρήθηκε για τυχόν "αυθαίρετους όρους συναλλαγών" λόγω μονομερώς επιβληθέντων στόχων πωλήσεων. Η εταιρεία ισχυρίζεται ότι οι εν λόγω στόχοι τίθενται, μετά από κοινού συζητήσεις (σε κατ΄ ιδίαν και ομαδικές συναντήσεις) με τους συνεργάτες της για το σκοπό προγραμματισμού των αποθεμάτων των οποίων η εταιρεία φέρει αποκλειστικά τον χρηματοοικονομικό και εμπορικό κίνδυνο, αλλά και για την επιβράβευση των συνεργατών της εταιρείας με την καταβολή επιπλέον αμοιβής.

Γενικότερα, αναφέρει ότι η εμπορική πολιτική της εταιρείας συζητείται ανά τετράμηνο ενώ οι επιθεωρητές πωλήσεων της, επισκέπτονται τακτικά τους συνεργάτες της, ώστε να εξηγήσουν την εμπορική πολιτική.

(ii) Όσον αφορά στους στόχους προαγορών οχημάτων, η εταιρεία ισχυρίζεται ότι ουδέποτε έθεσε τέτοιους στόχους, και ότι οι προαγορές επαφίενται στη διακριτική ευχέρεια των συνεργατών της, οι οποίοι καλούνται σε δεδομένη χρονική περίοδο, εφόσον επιθυμούν, να προβούν σε προαγορές οχημάτων προκειμένου να επωφεληθούν της παρεχόμενης έκπτωσης.

(iii) Η τιμολογιακή πολιτική της είναι καθ΄ όλα σύννομη.

(iv) Σχετικά με την επιβολή τήρησης αποθεμάτων ανταλλακτικών και εκθεσιακών οχημάτων, η εταιρεία ισχυρίζεται ότι σε καμία περίπτωση δεν επιβάλλει συγκεκριμένο ύψος αποθεμάτων ανταλλακτικών και ουδέποτε υποχρέωσε τους συνεργάτες της να αγοράσουν εκθεσιακά αυτοκίνητα. Τα εκθεσιακά αυτοκίνητα ανήκουν πάντοτε στην κυριότητα της εταιρείας της δηλ. της ΑΟΥΤΟΝΤΗΛ, η οποία τα παραχωρεί με παρακαταθήκη στους εμπορικούς αντιπροσώπους της προκειμένου να τα εκθέσουν στις εγκαταστάσεις τους.

(v) Όσον αφορά τις πρόσθετες παροχές και την επί πιστώσει αγορά οχήματος, η εταιρεία αναφέρει ότι οι εμπορικοί αντιπρόσωποι και πελάτες / καταναλωτές των οχημάτων ΚΙΑ είναι ελεύθεροι να επιλέξουν την τράπεζα που επιθυμούν για τη χρηματοδότηση της αγοράς του αυτοκινήτου. Η εταιρεία δεν υποχρεώνει τους εμπορικούς συνεργάτες της να επιβάλουν στους καταναλωτές χρηματοδότηση από την ΑΟΥΤΟΝΤΗΛ ή δάνειο συγκεκριμένης τράπεζας. Σημειώνεται δε ότι έχει συμβληθεί με τρεις διαφορετικές Τράπεζες (Alpha, Εγνατία και Εθνική), ενώ έχει λύσει (από 1.11.2000), τη συνεργασία της με την Τράπεζα Πειραιώς, την οποία επικαλείται η καταγγέλλουσα. Προσφέρει δε τα προϊόντα της με εναλλακτικά πακέτα χρηματοδότησης τραπεζών και δίνει ευρύτερη επιλογή στον καταναλωτή. Ωστόσο διατηρεί το δικαίωμα να αρνηθεί πρόταση καταναλωτή για σύναψη σύμβασης πώλησης με χρηματοδότηση η οποία να μην είναι συμφέρουσα για την εταιρεία της.

(vi) Ο δε ισχυρισμός της καταγγέλλουσας ότι η εταιρεία υποχρεώνει τους συνεργάτες της να επιβάλλουν στους τελικούς καταναλωτές την υποχρέωση να ασφαλίζουν το όχημά τους στο ασφαλιστικό πρακτορείο της γ΄ καταγγελλόμενης είναι αναληθής. Η εταιρεία ισχυρίζεται ότι δεν είναι συμβεβλημένη με το ως άνω ασφαλιστικό πρακτορείο, αντίθετα οι ίδιοι οι έμποροι, συμβάλλονται με αυτό και ενεργούν ως ασφαλιστικοί σύμβουλοι, λαμβάνοντας και την αντίστοιχη προμήθεια.

Από τα προσκομισθέντα στοιχεία αποδεικνύεται ότι και μετά τη λύση της υπό κρίση συνεργασίας, η καταγγέλλουσα εξακολουθεί να λειτουργεί ως ασφαλιστικός πράκτορας του ως άνω πρακτορείου και να ασφαλίζει τα οχήματα των πελατών της σε αυτό, εισπράττοντας η ίδια το αντίστοιχο όφελος από την καταβαλλόμενη από το πρακτορείο προμήθεια.

(vii) Τέλος, αναφέρει ότι η συνεργασία της με τον κορεατικό όμιλο KIA MOTORS τελούσε υπό καταγγελία και για τον λόγο αυτό είχε καταγγείλει από τον Σεπτέμβριο του 2002, με προθεσμία ενός έτους, το σύνολο του δικτύου εμπορικών αντιπροσώπων της. Τελούσα υπό καταγγελία και χωρίς καμία δέσμευση εκ μέρους της KIA MOTORS, όσον αφορά τις νέες οργανωτικές αλλαγές του πανευρωπαϊκού δικτύου του ομίλου, η εταιρεία δεν ήταν σε θέση να ορίσει εξουσιοδοτημένο επισκευαστή KIA, αφού τα κριτήρια για την επιλογή εξουσιοδοτημένων επισκευαστών KIA που θα είχαν εφαρμογή στην Ευρώπη από 1.10.2003 δεν ήταν γνωστά στην εταιρεία της.

γ. Καταγγελίες κατά της γ΄ καταγγελλομένης

Για την γ΄ των καταγγελλομένων εταιρειών και ως προς τις συμβατικές σχέσεις της με την εταιρεία της καταγγέλλουσας ισχύουν πλήρως όλα όσα αναπτύχθηκαν παραπάνω υπό Α.α.2.(v) και Β.α.2.(v) για την α΄ και β΄ καταγγελλομένη αντίστοιχα.

ΙΙ. Έρευνα της Γραμματείας

1. Όσον αφορά την με αρ. πρωτ. 1917/27.5.2003 καταγγελία της εταιρείας ΣΤΕΦΑΝΙΔΗΣ από τα στοιχεία του φακέλου καθώς και από την επιτόπια έρευνα της Γραμματείας στην έδρα της α΄ καταγγελλομένης, προέκυψαν τα παρακάτω:

α. Η α΄ των καταγγελλόμενων αιφνιδίως, στις 25.7.2002 κοινοποίησε στην καταγγέλλουσα εξώδικο καταγγελία της μεταξύ τους σύμβασης, τα αποτελέσματα της οποίας ορίστηκαν ότι θα άρχιζαν στις 25.10.2002 (τρίμηνη προειδοποιητική προθεσμία). Με την εν λόγω σύμβαση είχε χορηγηθεί στην καταγγέλλουσα το δικαίωμα της εμπορικής αντιπροσωπείας και διανομής οχημάτων και ανταλλακτικών της κορεάτικης εταιρείας HYUNDAI, καθώς επίσης και της παροχής υπηρεσιών σέρβις επί των εν λόγω προϊόντων.

β. Η α΄ των καταγγελόμενων επέβαλε στην καταγγέλλουσα μονομερώς στόχους πωλήσεων. Συγκεκριμένα:

β.1. Στην από 27.11.2001 επιστολή της ΧΙΟΥΝΤΑΙ προς το δίκτυο των συνεργατών της αναφέρεται ότι:

«.... Ως εκ τούτου και με σκοπό το σύνολο του δικτύου να επιτύχει το στόχο του προχωρούμε στις εξής αλλαγές στην εμπορική πολιτική του Γ΄ τετραμήνου 2001:

• Θεσπίζεται νέος ενιαίος ποσοτικός στόχος διμήνου Νοεμβρίου - Δεκεμβρίου, μειωμένος κατά 15%. Τυχόν υπεραπόδοση προηγουμένων μηνών δεν προσμετράται στους νέους στόχους.

• Ο ειδικός δίμηνος ποσοτικός στόχος Νοεμβρίου - Δεκεμβρίου που με την επίτευξη του 110% πριμοδοτείται με 15.000δρχ./αυτοκίνητο, υπολογίζεται στο νέο ποσοτικό στόχο διμήνου.

• Θεσπίζεται νέος ποιοτικός στόχος τετραμήνου μειωμένος ανά κατηγορία αυτοκινήτου κατά περίπου 15%.

Η υπόλοιπη εμπορική πολιτική παραμένει ως έχει.

Θεωρούμε ότι με τα επίπεδα τιμών / προσφορών που η Hyundai Ελλάς έχει διαμορφώσει σε όλα της τα μοντέλα, καθώς και με τους νέους στόχους που σας αποστέλλουμε συνημμένα, η υπεραπόδοση σας μέχρι το τέλος του έτους είναι επιβεβλημένη.

β.2. Στην από 10.7.2002 επιστολή της ΧΙΟΥΝΤΑΙ προς την καταγγέλλουσα αναφέρεται ότι: "Το τελευταίο δίμηνο, καθώς και το εξάμηνο Ιανουαρίου- Ιουνίου παρατηρείται μια σημαντική υστέρηση στις πωλήσεις σας. Συγκεκριμένα, για το δίμηνο Μαίου- Ιουνίου είχατε στόχο 169 τιμολογήσεις και κάνατε 63, είχατε δηλ. απόκλιση 106 αυτοκίνητα...... Θα θέλαμε λοιπόν να μας αιτιολογήσετε τους λόγους για τους οποίους δημιουργήθηκε αυτή η απόκλιση, αλλά και τι κινήσεις σκοπεύετε να κάνετε να κάνετε το δίμηνο Ιουλίου - Αυγούστου για να ανακάμψετε...."

β.3. Στην από 17.7.2002 επιστολή της ΧΙΟΥΝΤΑΙ προς το δίκτυο των συνεργατών της, αναφέρεται ότι "Ειδικά για το μήνα Αύγουστο επιπλέον της στοχοθέτησης που σας έχει ήδη κοινοποιηθεί θα υπάρχει ειδικός στόχος GETZ, με την επίτευξη του οποίου θα λαμβάνεται bonus 120 Ευρώ ανεξάρτητα της επίτευξης των υπολοίπων στόχων".

β.4. Στην από 10.1.2003 επιστολή της ΧΙΟΥΝΤΑΙ προς το δίκτυο των συνεργατών της, αναφέρεται ότι " Καθορίζεται ένας ενιαίος ποσοτικός- ποιοτικός στόχος για το διάστημα ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΥ-ΑΠΡΙΛΙΟΥ...."

Από τις παραπάνω επιστολές της α΄ καταγγελλόμενης, προκύπτει ότι έθετε δίμηνους και τετράμηνους στόχους πωλήσεων στο σύνολο των διανομέων της και συνεπώς και στην καταγγέλλουσα, καθώς και ότι οι πωλήσεις της καταγγέλλουσας παρουσίαζαν απόκλιση από τη στοχοθέτηση αυτή τους τελευταίους μήνες πριν την καταγγελία.

γ. Η α΄ καταγγελλόμενη επέβαλε συγκεκριμένη εκπτωτική πολιτική στο δίκτυο των αντιπροσώπων της, όσον αφορά τις πωλήσεις που διενεργούσαν για λογαριασμό της. Ειδικότερα:

• Στην από 31.5.2002 επιστολή της α΄ καταγγελλόμενης προς το δίκτυο συνεργατών της, αναφέρεται ότι:" Σας ενημερώνουμε ότι η έκπτωση των 280 Ευρώ που ισχύει στα ACCENT θα συνεχιστεί μέχρι 30 Ιουνίου".

• Στην από 4.7.2002 επιστολή για την εμπορική πολιτική αυτοκινήτων ΙΟΥΛΙΟΥ-ΑΥΓΟΥΣΤΟΥ της ΧΙΟΥΝΤΑΙ που απεστάλη στο δίκτυο των συνεργατών της, αναφέρεται ότι: "Γ. Κατάργηση της έκπτωσης των 280 Ευρώ από 1/7 στα Accent, όπως σας είχαμε ήδη ανακοινώσει".

• Στην από 13.11.2002 επιστολή της α΄ καταγγελλόμενης προς το δίκτυο συνεργατών της, αναφέρεται ότι "Επιπλέον, η έκπτωση (στο Accent F/L) που θα ισχύει για όλους τους πελάτες θα είναι πλέον 500 Ευρώ, και επεκτείνεται έως 31.12.2002",

Από τις ανωτέρω επιστολές προκύπτει ότι α΄ καταγγελλόμενη επέβαλε για ορισμένα μοντέλα αυτοκινήτων, στο δίκτυο των αντιπροσώπων της, συγκεκριμένες εκπτώσεις.

δ. Η α΄ καταγγελλόμενη επέβαλε συγκεκριμένη εμπορική πολιτική στο δίκτυο των αντιπροσώπων της, σχετικά με την αγορά των αυτοκινήτων test drive.

• Στην από 17.7.2002 επιστολή της ΧΙΟΥΝΤΑΙ προς το δίκτυο των συνεργατών της, αναφέρεται ότι: "Θεωρούμε απαραίτητη την ύπαρξη test drive αυτοκινήτου απαρέγκλιτα σε όλες τις εκθέσεις HYUNDAI. Η πολιτική test drive αυτοκινήτων θα σας ανακοινωθεί έως τέλος Ιουλίου".

• Στην από 1.8.2002 επιστολή της HYUNDAI προς το δίκτυο των συνεργατών της αναφέρεται ότι: "Με την ευκαιρία της έλευσης του νέου Hyundai Getz, η ύπαρξη αυτοκινήτου test drive στις εκθέσεις σας, κρίνεται απολύτως απαραίτητη για όλους τους συνεργάτες του δικτύου. Γι΄

αυτό το λόγο, η πολιτική της εταιρείας για την αγορά αυτοκινήτου test drive έχει ως εξής;

- Έκπτωση 1.030 Ευρώ και επιταγή 4 μηνών εντός πλαφόν επιταγών.

- Παραγγελίες μόνο για τις εκδόσεις 1,3 που βρίσκονται στην Ελλάδα.

- Κάθε σημείο πώλησης έχει δικαίωμα αγοράς ενός αυτοκινήτου test drive".

• Στην από 5.11.2002 επιστολή της HYUNDAI προς το δίκτυο των συνεργατών της αναφέρεται ότι: " ..Θεωρούμε δε ότι η ύπαρξη test drive Coupe S145 αυτοκινήτου στις εγκαταστάσεις σας είναι επιβεβλημένη. Ως εκ τούτου, σας υπενθυμίζουμε την πολιτική που ισχύει για test drive Coupe αυτοκίνητα. Από την έκδοση που θα επιλέξετε έκπτωση 1870 Ευρώ συμπεριλαμβανομένου του ΦΠΑ και εξόφληση με επιταγή 6 μηνών...".

Από τις εν λόγω επιστολές της α΄ καταγγελλόμενης προς όλο το δίκτυό της και συνεπώς και προς την καταγγέλλουσα, προκύπτει ότι η α΄ καταγγελλόμενη επέβαλε την αγορά αυτοκινήτων test drive.

ε. Η α΄ καταγγελλόμενη επέβαλε συγκεκριμένη εμπορική πολιτική στο δίκτυο των αντιπροσώπων της, σχετικά με τις τιμολογήσεις των αυτοκινήτων λιανικής μέσω καταναλωτικών δανείων συγκεκριμένων Τραπεζών.

• Στην εγκύκλιο για την Εμπορική Πολιτική αυτοκινήτων - Α΄τετραμήνου 2002 της ΧΙΟΥΝΤΑΙ, που απεστάλη στο δίκτυο των συνεργατών της, αναφέρεται ότι: " Η επίτευξη του 60% των τιμολογήσεων των αυτοκινήτων λιανικής μέσω καταναλωτικών δανείων των Τραπεζών ΕΘΝΙΚΗ, ΕΓΝΑΤΙΑ ή ALPHA BANK, επιβραβεύεται με 75 Ευρώ /αυτοκίνητο που εντάχθηκε το χρηματοδοτικό πρόγραμμα, ανεξαρτήτως επίτευξης στόχου. Ο dealer που το δίμηνο δεν επιτυγχάνει το 50% τουλάχιστον των τιμολογήσεων λιανικής μέσω καταναλωτικών δανείων των ανωτέρω Τραπεζών, δεν θα δικαιούται ποσοτικό bonus για το συγκεκριμένο δίμηνο, και για όσους μήνες συνεχίζεται αυτή η υποαπόδοση Εάν η απόκλιση συνεχίζεται και πέραν του διμήνου, τίθεται θέμα συνεργασίας. Η μη επίτευξη του 60% του δίμηνου ποσοτικού στόχου μέσω καταναλωτικών προγραμμάτων της Hyundai Ελλάς (τράπεζες/διακανονισμός Hyundai), στερεί στον dealer το δικαίωμα του ποιοτικού bonus. Στην περίπτωση που ο συνεργάτης έχει επιτύχει το 60% του δίμηνου ποσοτικού στόχου μέσω καταναλωτικών προγραμμάτων (τράπεζες/διακανονισμοί Hyundai), αλλά έχει καλύψει τουλάχιστον το 50% των τιμολογήσεων λιανικής μέσω καταναλωτικών δανείων των Τραπεζών ΕΘΝΙΚΗ, ΕΓΝΑΤΙΑ ή ALPHA BANK,δεν δικαιούται ποιοτικό bonus".

Το ίδιο αναφέρεται και στην εγκύκλιο για την Εμπορική Πολιτική αυτοκινήτων - ΜΑΙΟΥ-ΙΟΥΝΙΟΥ 2002 , ΙΟΥΛΙΟΥ-ΑΥΓΟΥΣΤΟΥ 2002 και ΟΚΤΩΒΡΙΟΥ - ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2002 της α΄ καταγγελλόμενης.

Από τις παραπάνω εγκυκλίους προκύπτει ότι η α΄ καταγγελλόμενη επέβαλε συγκεκριμένη εμπορική πολιτική στο δίκτυο των αντιπροσώπων της, σχετικά με τις τιμολογήσεις των αυτοκινήτων λιανικής μέσω καταναλωτικών δανείων συγκεκριμένων Τραπεζών, με συγκεκριμένη στοχοθέτηση, η οποία μάλιστα αν δεν μπορούσε να επιτευχθεί για χρονικό διάστημα μεγαλύτερο του διμήνου, έθετε θέμα περαιτέρω συνεργασίας με την εταιρεία.

στ. Τέλος, η α΄ καταγγελλόμενη καθορίζει μονομερώς το κόστος για τις εργασίες τοποθέτησης των αξεσουάρ HYUNDAI που τοποθετούνται στα αυτοκίνητα που διακινεί.

• Στην εγκύκλιο για την Εμπορική Πολιτική αυτοκινήτων - Α΄τετραμήνου 2002 της ΧΙΟΥΝΤΑΙ, καθώς και σε ορισμένες από τις παραπάνω εγκυκλίους, που απέστειλε στο δίκτυο των συνεργατών της, αναφέρεται ότι: " Η αμοιβή τοποθέτησης air condition, σε όλα τα αυτοκίνητα πλην των A/C ATOS, SANTA FE και MATRIX που θα τοποθετούνται από την HYUNDAI Ελλάς και των ELANTRA που θα τοποθετούνται από το δίκτυο χωρίς χρέωση, είναι: Accent 79, Coupe 103 και Van 103".

• Στην από 5.11.02 επιστολή της HYUNDAI προς το δίκτυο των συνεργατών της αναφέρεται ότι: " Για τις εκδόσεις Getz 1,1,3Dr Base και 1,1 5Dr Base που έρχονται χωρίς A/C στον στάνταρ εξοπλισμό, σας ενημερώνουμε ότι για όσους πελάτες επιθυμούν το A/C, είτε με την αρχική παραγγελία είτε εκ των υστέρων η λιανική τιμή του είναι 810 Ευρώ συμπεριλαμβανομένου του ΦΠΑ, ενώ το κόστος τοποθέτησης είναι 30 Ευρώ συμπεριλαμβανομένου ΦΠΑ. Άρα, το συνολικό κόστος του A/C με τοποθέτηση είναι 840 Ευρώ."

Από τις παραπάνω εγκυκλίους προκύπτει ότι η α΄ καταγγελλόμενη καθόριζε μονομερώς το κόστος για τις εργασίες τοποθέτησης των αξεσουάρ των αυτοκινήτων που διακινεί.

2. Όσον αφορά την με αρ. πρωτ. 1918/27.5.2003 καταγγελία της εταιρείας ΣΤΕΦΑΝΙΔΗΣ από τα στοιχεία του φακέλου, προέκυψαν τα παρακάτω:

α. Η β΄ των καταγγελλομένων αιφνιδίως, στις 25.7.2002 κοινοποίησε στην καταγγέλλουσα εξώδικο καταγγελία της μεταξύ τους σύμβασης, τα αποτελέσματα της οποίας ορίστηκαν ότι θα άρχιζαν στις 25.10.2002 (τρίμηνη προειδοποιητική προθεσμία). Με την εν λόγω σύμβαση είχε χορηγηθεί στην καταγγέλλουσα το δικαίωμα της εμπορικής αντιπροσωπείας και διανομής οχημάτων και ανταλλακτικών της Κορεάτικης εταιρείας ΚΙΑ, καθώς επίσης και της παροχής υπηρεσιών σέρβις επί των εν λόγω προϊόντων.

β. Η β΄ των καταγγελλόμενων επέβαλε στην καταγγέλλουσα μονομερώς στόχους πωλήσεων. Συγκεκριμένα:

• Στην από 3.1.2000 επιστολή της ΑΟΥΤΟΝΤΗΛ προς το δίκτυο των συνεργατών της αναφέρεται "Σας ενημερώνουμε τέλος, ότι η στοχοθέτηση Ιανουαρίου - Φεβρουαρίου 2002 με τυχόν αλλαγές, θα σας ανακοινωθεί το αργότερο μέχρι 18.1.2000".

• Στην από 7.4.2000 επιστολή της ΑΟΥΤΟΝΤΗΛ προς το δίκτυο των συνεργατών της αναφέρεται ότι "Παράλληλα συνεχίζεται ο υπολογισμός για την επίτευξη του στόχου για τις τιμολογήσεις Μαρτίου - Απριλίου των SERHIA - SHUMA με συντελεστή 1,5.

Δηλαδή

Στόχος τετραμήνου: 100 αυτοκίνητα - τιμολογήσεις

Τιμολογήσεις Ιανουαρίου - Φεβρουαρίου:	45 αυτοκίνητα - τιμολογήσεις
Υπόλοιπο αυτοκινήτων για την επίτευξη του στόχου:	55

Τιμολογήσεις Μαρτίου - Απριλίου SERHIA - SHUMA	20
Διάφορα	20
Σύνολο	40

Ο αριθμός τιμολογήσεων που υπολογίζεται για την επίτευξη του στόχου είναι:

SERHIA - SHUMA 20X 1,5 = 30

Διάφορα 20 50+45 από το πρώτο δίμηνο= 95 δηλ. 95% κάλυψη Ενεργές

εκκρεμείς παραγγελίες 10 του στόχου μεγ. του 80% που ζητείται

Σύνολο 60 άρα ο στόχος έχει επιτευχθεί"

• Στην από 1.9.2000 επιστολή της ΑΟΥΤΟΝΤΗΛ προς το δίκτυο των συνεργατών της αναφέρεται ότι "Συνημμένα σας στέλνουμε στόχο διμήνου, η επίτευξη του οποίου πριμοδοτείται με 50.000 για τα SERHIA - SHUMA και 80.000 δρχ. για τα SPORTAGE".

• Στην από 2.1.2002 επιστολή της ΑΟΥΤΟΝΤΗΛ προς το δίκτυο των συνεργατών της αναφέρεται ότι "η ΑΟΥΤΟΝΤΗΛ Π & Ρ ΔΑΒΑΡΗ ΑΒΕΕ" έλαβε την απόφαση να συνεχίσει την ίδια εμπορική πολιτική που διαμόρφωσε για το τελευταίο τρίμηνο του 2001 και τον Ιανουάριο του 2002.... Παράλληλα σας στέλνουμε και την στοχοθέτηση σας για τον μήνα Ιανουάριο και η πριμοδότηση σας με την επίτευξη των στόχων είναι η αντίστοιχη της εμπορικής πολιτικής του τελευταίου τριμήνου 2001"

• Στην από 7.6.2002 επιστολή της ΑΟΥΤΟΝΤΗΛ προς το δίκτυο των συνεργατών της αναφέρεται ότι "Θα σας σταλεί ειδικός στόχος μηνός Ιουνίου, η επίτευξη του οποίου θα πριμοδοτηθεί με 88 Ευρώ ανά αυτοκίνητο. Η στοχοθέτηση Ιουνίου είναι ανεξάρτητη της στοχοθέτησης που σας έχει δοθεί μέσω της εμπορικής πολιτικής εξαμήνου και λειτουργεί, όπως καταλαβαίνεται προσθετικά και παράλληλα".

γ. Στην από 22.8.2002 επιστολή της β΄ καταγγελλόμενης προς την καταγγέλλουσα και προς τους λοιπούς διανομείς της, αναφέρεται ότι "Τυχόν αποκλίσεις που θα προκύψουν μεταξύ αποτελέσματος (δηλ. πωλήσεως) και στόχου σας μέχρι 15.9.2002 θα πρέπει αυτά τα αυτοκίνητα να τα αγοράσετε πληρώνοντας τα σε 30 - 60 ημέρες", από την οποία προκύπτει ότι η β΄ καταγγελλόμενη επέβαλε σε όλο το δίκτυο των αντιπροσώπων της, την προαγορά οχημάτων.

δ. Η β΄ καταγγελλόμενη όριζε τις τιμές λιανικής διάθεσης των προϊόντων, που πωλούνταν για λογαριασμό της, από το δίκτυο των αντιπροσώπων της. Ειδικότερα:

• Στην από 17.12.1999 επιστολή της ΑΟΥΤΟΝΤΗΛ προς το δίκτυο των συνεργατών της αναφέρεται ότι " Από σήμερα 17.12.1999 η τιμή του Pride διαμορφώνεται ως εξής:

Pride DLX 3θ επιπλέον 50.000 δρχ. (δηλαδή από δρχ. 2.118.000 σε δρχ. 2.168.000) Pride DLX 5θ επιπλέον 50.000 δρχ. (δηλαδή από δρχ. 2.248.000 σε δρχ. 2.298.000)".

• Στην από 21.1.2000 επιστολή της ΑΟΥΤΟΝΤΗΛ προς το δίκτυο των συνεργατών της αναφέρεται ότι " Σε συνέχεια της χθεσινής μας ενημέρωσης, σας αποστέλλουμε νέο τιμοκατάλογο (συνημμένα) με αυξήσεις τιμών σε όλες τις εκδόσεις SPORTAGE.Ο νέος τιμοκατάλογος ισχύει για όλες τις παραγγελίες που παραλαμβάνονται από αύριο Σάββατο 22/1, ενώ ταυτόχρονα από αύριο Σάββατο 22.1.2000 ξεκινάει το νέο διαφημιστικό μας πρόγραμμα".

• Στην από 2.3.2000 επιστολή της ΑΟΥΤΟΝΤΗΛ προς το δίκτυο των συνεργατών της αναφέρεται ότι "Σας ενημερώνουμε ότι από σήμερα 2.3.2000 οι τιμές για τα SPORTAGE που αφορούν αναπήρους διαμορφώνονται ως εξής................".

• Στην από 29.3.2000 επιστολή της ΑΟΥΤΟΝΤΗΛ προς το δίκτυο των συνεργατών της αναφέρεται ότι " Σας αποστέλλουμε νέο τιμοκατάλογο που ισχύει από 29.3.2000, με τις εξής αλλαγές

- Αύξηση του Pride κατά 100.000 δρχ.
- Τιμή για το Sportage Wagon, έκδοση Base και High"

• Στην από 30.11.2001 επιστολή της ΑΟΥΤΟΝΤΗΛ προς το δίκτυο των συνεργατών της αναφέρεται ότι "Θέλοντας να διατηρήσουμε αυτή την καλή ανοδική πορεία, δημιουργήσαμε τον τιμοκατάλογο Δεκεμβρίου, στον οποίο διαχωρίζεται η προσφορά των 300.000 δρχ. για Rio και Sportage και των 400.000 δρχ. για Sephia".

ε. Η β΄ καταγγελλόμενη όριζε τις τιμές λιανικής διάθεσης των αξεσουάρ των οχημάτων ΚΙΑ, που αυτή διακινεί, μέσω του δικτύου των συνεργατών της. Ειδικότερα:

• Στην από 18.2.2000 επιστολή της ΑΟΥΤΟΝΤΗΛ προς το δίκτυο των συνεργατών της αναφέρεται ότι "Παρακαλούμε, όπως αντικαταστήσετε τις ήδη υπάρχουσες σελίδες του καταλόγου (αξεσουάρ) που έχετε, με τις επισυναπτόμενες".

• Στην από 6.11.2000 επιστολή της ΑΟΥΤΟΝΤΗΛ προς το δίκτυο των συνεργατών της αναφέρεται ότι "Σας επισυνάπτουμε τον νέο τιμοκατάλογο αξεσουάρ οχημάτων μας"

• Στην από 19.11.2001 επιστολή της ΑΟΥΤΟΝΤΗΛ προς την εταιρεία της καταγγέλλουσας αναφέρεται ότι "Σας αποστέλλουμε ξανά τον τιμοκατάλογο αξεσουάρ, έχοντας συμπληρώσει επιπλέον σελίδα που αναφέρεται στο όχημα RIO".

στ. Η β΄ καταγγελλόμενη προέβαινε μονομερώς σε καθορισμό τιμής τοποθέτησης των αξεσουάρ των οχημάτων ΚΙΑ, στα συνεργεία του δικτύου των επισήμων επισκευαστών της, καθώς και σε καθορισμό της τιμής εργατοώρας και εργατοώρας Εγγύησης. Ειδικότερα:

• Στην από 26.10.1999 επιστολή της ΑΟΥΤΟΝΤΗΛ προς το δίκτυο των συνεργατών της αναφέρεται ότι "Από την 25.10.1999 οι εμπορικοί συνεργάτες της ΑΟΥΤΟΝΤΗΛ Π & Ρ ΔΑΒΑΡΗ ΑΒΕΕ, τοποθετούν τα αξεσουάρ της εμπορικής πολιτικής στα συνεργεία τους, με τιμές σύμφωνα με τον επισυναπτόμενο κατάλογο".

• Στην ως άνω επιστολή της ΑΟΥΤΟΝΤΗΛ προς το δίκτυο των συνεργατών της αναφέρεται ακόμα ότι:

"Επίσης καθορίζονται:

- παροχή υπηρεσιών
- τιμή εργατοώρας μηχανικών και ηλεκτρικών εργασιών λιανικής πώλησης παροχής υπηρεσιών, στις 7.000 δρχ.
- τιμή εργατοώρας του φανοβαφείου καθορίζεται στις 8.000 δρχ.
- τιμή Service, όπως στον επισυναπτόμενο πίνακα
- τιμή εργατοώρας Εγγύησης στις 6.400 δρχ. από 1.11.99"

• Στην από 7.1.2002 Εγκύκλιο της ΑΟΥΤΟΝΤΗΛ προς το δίκτυο των συνεργατών της αναφέρεται ότι "Σας ενημερώνουμε ότι από 1.1.2002 η εργατοώρα Εγγυήσεως καθορίζεται στα 25,17 Ευρώ (8.576 δρχ.) ενώ η δωρεάν συντήρηση 1.000 χλμ ή 1ου μήνα στα 6,16 Ευρώ (2.100 δρχ.)".

Από τις ανωτέρω επιστολές προκύπτει ότι η β΄ καταγγελλόμενη εταιρεία προέβαινε σε καθορισμό τιμών τοπο-

θέτησης των αξεσουάρ των οχημάτων ΚΙΑ καθώς και της τιμής εργατοώρας και εργατοώρας Εγγύησης.

ΙΙΙ. Ιδιαιτερότητα του συστήματος διανομής αυτοκινήτων

Η διανομή αυτοκινήτων είναι η από μακροοικονομική άποψη σπουδαιότερη έκφανση διανομής προιόντων υπό σύστημα επιλεκτικής διανομής. Το αυτοκίνητο είναι περίπλοκο διαρκούς χρήσης καταναλωτικό αγαθό με υψηλή τιμή σε σύγκριση με άλλα καταναλωτικά αγαθά. Η αγορά του χαρακτηρίζεται κατά κανόνα από χρονικό μακρό σχεδιασμό και υψηλό κόστος. Η αγορά του αυτοκινήτου θεωρείται ομόφωνα ως μια ώριμη αγορά με περίπλοκα τεχνικής φύσης προϊόντα.

Η ιδιαιτερότητα του προϊόντος, η ολιγοπωλιακή διεθνώς αγορά των κατασκευαστών αυτοκινήτων και η δύναμη τους σε αυτή την ειδική αγορά καθώς και η έντονη πρόσδεση των διανομέων αλλά και των καταναλωτών σε ένα "σήμα" οδήγησαν στη δημιουργία ενός ιδιαίτερου συστήματος διανομής. Χαρακτηρίζεται από το συνδυασμό επιλεκτικής και αποκλειστικής διανομής με αποτέλεσμα την ενίσχυση της ολιγοπωλιακής κατάστασης της αγοράς. Χαρακτηρίζεται από την ισχυρή καθετοποίησή του, την έντονη πρόσδεση των διανομέων στο δίκτυο, τον υψηλό βαθμό ρύθμισης των σχέσεων μεταξύ προμηθευτή και διανομέα και την μεγάλη προστασία από τον ανταγωνισμό προς άλλα ανταγωνιστικά σήματα (brands). Το κύριο πρόβλημα της διανομής αυτοκινήτων κάθε τύπου οφείλεται στα εξαιρετικά υψηλά κεφάλαια που απαιτούνται για την παραγωγή και διανομή του αυτοκινήτου, συμπεριλαμβανομένης και της επισκευής/συντήρησης και της προμήθειας ανταλλακτικών. Επιπλέον απαιτείται το δίκτυο να παρουσιάζει μια πυκνή, γεωγραφική κάλυψη, για να ικανοποιεί τις ανάγκες τις αγοράς. Οι σχετικές δαπάνες ανταποκρίνονται περίπου στο ένα τρίτο του κόστους του αυτοκινήτου. Επειδή καμμία αυτοκινητοβιομηχανία δεν είναι σε θέση να καλύψει τις τεράστιες δαπάνες που απαιτούνται, επικράτησε ένα σύστημα διανομής, στο οποίο συμμετέχουν αυτόνομες επιχειρήσεις-διανομείς, οι οποίες και συμμετέχουν άμεσα ή έμμεσα στον επενδυτικό αυτό κίνδυνο.

IV. Οριοθέτηση της σχετικής αγοράς

1. Η αγορά αυτοκινήτου γενικά

Η ασφάλεια λειτουργίας και κυκλοφορίας και βαθμιαία η συνδρομή του στην προστασία του περιβάλλοντος ανήκουν στα σπουδαιότερα χαρακτηριστικά ποιότητα του προϊόντος "αυτοκίνητο". Εκεί διασταυρώνονται τα συμφέροντα κατασκευαστών, διανομέων, συνεργείων επισκευής/συντήρησης και καταναλωτών/χρηστών. Το σήμα του προϊόντος ενσαρκώνει και συνδέει τις προσδοκίες ποιότητας των καταναλωτών/χρηστών με το image και τη φήμη του κατασκευαστή, ο οποίος φέρει πρώτιστα και την αστική ευθύνη του παραγωγού για ενδεχόμενα ελαττώματα του προϊόντος. Η παροχή εγγύησης και οι εξειδικευμένες υπηρεσίες συντήρησης ανήκουν στις εξαιρετικά σημαντικές παρεπόμενες υπηρεσίες ενός δικτύου διανομής αυτοκινήτων.

Ο κατασκευαστής σε κάθε δίκτυο διανομής αυτοκινήτων έχει τον κεντρικό ρόλο και διευθύνει στρατηγικά ολόκληρο δίκτυο (Βλ τις χαρακτηριστικές παρατηρήσεις του επιτρόπου Mario Monti στην ομιλία του "Who will be on driver's seat", 11 May 2000 σελ. 7 (europa.eu.int/comm/competition/car_sector/distribution). Οι συμβάσεις στην Ελλάδα είναι συχνά άτυπες ή προδιατυπωμένες εν είδει γενικών όρων των συναλλαγών, χωρίς να αφήνουν σημαντικό περιθώριο διαπραγμάτευσης. Χαρακτηρίζονται από ρήτρες που επιτρέπουν τη διαρκή προσαρμογή στα νέα δεδομένα και μαρτυρούν την κυρίαρχη θέση του προμηθευτή/κατασκευαστή, την οποία έχει μέσω του αποκλειστικού διανομέα/εισαγωγέα. Η δομή αυτή εγγυάται τη συμμόρφωση του δικτύου στην επιχειρηματική βούληση του κατασκευαστή, ο οποίος μπορεί να απαντά στις νέες συνθήκες της αγοράς με μεγάλη ταχύτητα. Από την άλλη μεριά περιορίζει σημαντικά την συμβατική ελευθερία των διανομέων, πράγμα που μαζί με τις μη αποσβεσθείσες επενδύσεις, στις οποίες έχει προβεί ο διανομέας, είναι και το κύριο σημείο αντιπαράθεσης και νομικού προβληματισμού. Ως εκ τούτου είναι ορθή η παρατήρηση ότι τα προβλήματα στη διανομή αυτοκινήτων είναι θέματα κατανομής ρόλων και δύναμης μέσα στο δίκτυο.

Οι κατασκευαστές εκτός από την κυρίαρχη θέση τους στο δίκτυο, εμφανίζονται στην αγορά και στον τομέα της ζήτησης ανταλλακτικών. Έχει ισχυρή θέση έναντι των επιχειρήσεων που κατασκευάζουν υπό την ευθύνη του κατασκευαστή τα "πρωτότυπα" ανταλλακτικά. Η πολιτική των κατασκευαστών κατευθύνεται στο να κρατήσουν για τον εαυτό τους αυτό το κομμάτι της αγοράς και να υποχρεώσουν το δίκτυο τους να χρησιμοποιεί μόνο "πρωτότυπα" ανταλλακτικά, ήτοι ανταλλακτικά που έχουν κατασκευασθεί είτε από τον ίδιο τον κατασκευαστή είτε από τρίτες επιχειρήσεις υπό τον ποιοτικό έλεγχο και την ευθύνη του.

Τα αυτοκίνητα παραδίδονται στους καταναλωτές/χρήστες ή από τον κατασκευαστή ή στο γενικό εισαγωγέα με τρεις τρόπους: (Report on the Evaluation of Regulation (EC) No. 1475/1995 on the application of Article 85(3) of the Treaty to certain categories of motor vehicle distribution and servicing agreement, Brussels, 15.11.2000, COM (2000) 743 final nr. 81)

- άμεσα χρησιμοποιώντας θυγατρικές ή εμπορικούς αντιπροσώπους
- έμμεσα μέσω δικτύου διανομέων ή
- μέσω μεικτών συστημάτων που συνδυάζουν τους προηγούμενους τρόπους διανομής

Κατά κανόνα οι κατασκευαστές, με εξαίρεση τη χώρα στην οποία έχουν την έδρα τους, ορίζουν σε κάθε μια χώρα κράτος μέλος της ΕΕ έναν εισαγωγέα/προμηθευτή, ο οποίος λειτουργεί ως χονδρέμπορος, ο οποίος και "κτίζει" το δίκτυο διανομής(Report on the Evaluation of Regulation (EC) No. 1475/1995 on the application of Article 85(3) of the Treaty to certain categories of motor vehicle distribution and servicing agreement, Brussels, 15.11.2000, COM (2000) 743 final nr.83 επ.). Στην πλειονότητα των περιπτώσεων οι εισαγωγείς είναι εταιρείες, συμφερόντων των κατασκευαστών. Το λιανεμπόριο αυτοκινήτων τελείται από έναν μεγάλο αριθμό επιχειρήσεων-διανομέων μικρού ή μεσαίου μεγέθους. Οι κατασκευαστές/εισαγωγείς συνήθως επιφυλλάσσουν σε αυτούς μια ορισμένη ομάδα

καταναλωτών, προς τους οποίους πωλούν χωρίς τη διαμεσολάβηση ενός διανομέα, κατά κανόνα με μεγάλες εκπτώσεις (direct sales).

Το περιθώριο κέρδους των διανομέων κάθε μορφής είναι χαμηλό και συχνά συμπληρώνεται από bonus που χορηγούν οι κατασκευαστές. Επιπλέον δραστηριότητες, όπως η πώληση μεταχειρισμένων αυτοκινήτων και η διαμεσολάβηση στη χρηματοδότηση από τράπεζες (credit broking) ενισχύουν τα έσοδά τους, ενώ η εξυπηρέτηση μετά την πώληση αποφέρει μεγαλύτερο κέρδος απ΄ ότι η πώληση καινουργών αυτοκινήτων (Report on the Evaluation of Regulation (EC) No. 1475/1995 on the application of Article 85(3) of the Treaty to certain categories of motor vehicle distribution and servicing agreement, Brussels, 15.11.2000, COM (2000) 743 final nr. 95).

2. Οι επί μέρους αγορές ειδικότερα.

α. Στην παρούσα υπόθεση οι σχετικές αγορές είναι η αγορά διανομής επιβατικών αυτοκινήτων και η αγορά ανταλλακτικών αυτοκινήτων. Η αγορά επιβατικών αυτοκινήτων μπορεί να διαιρεθεί σε μια πλειάδα κατηγοριών με προσανατολισμό στο βασικό κριτήριο της λειτουργικής εναλλαξιμότητας (Ευρ. Επιτροπή Κατευθυντήριες Οδηγίες για τους κάθετους περιορισμούς του ανταγωνισμού, 2000 C 291/1 από 13.10.2000, αρ. 90 στον Καν. 1400/2002, Παράρτημα ΙΙ 322 επ.).

Καθοριστικοί παράγοντες είναι η τιμή πώλησης και το μήκος του αυτοκινήτου. Το μέγεθος του κινητήρα, η ποιότητα και το γόητρο, διαδραματίζουν σχετικά μικρότερο ρόλο στην ταξινόμηση των αυτοκινήτων στις διάφορες κατηγορίες.

Στη διανομή των ΙΧ αυτοκινήτων καθώς και των ανταλλακτικών τους προς τον τελικό καταναλωτή η εναλλαξιμότητα εξαρτάται από την οπτική γωνία του αγοραστή. Αν ορισμένα αυτοκίνητα δεν θεωρούνται ως εναλλάξιμα από τον τελικό καταναλωτή, θα θεωρούνται και κατά κανόνα ως μη εναλλάξιμα και από τον ενδιάμεσο διανομέα

Είναι προφανές ότι από την πλευρά της ζήτησης π.χ τα πολύ μικρά αυτοκίνητα δεν είναι υποκαταστήσιμα με αυτοκίνητα μεσαίας κατηγορίας ή πολυτελείας από πλευράς των ενδιαφερομένων (ιδιωτικών πελατών, εμπορικών χρηστών επιβατικών αυτοκινήτων), δεν αλληλοϋποκαθίστανται μεταξύ τους τα αυτοκίνητα των διαφόρων κατηγοριών, όταν λαμβάνονται υπόψη τα χαρακτηριστικά τους κατά την επιλογή ενός αυτοκινήτου. Χαρακτηριστικά των αυτοκινήτων mini είναι οι μικρές εξωτερικές διαστάσεις, ο μικρός κινητήρας, η σχετικά χαμηλή τιμή αγοράς, το χαμηλό γόητρο και το γεγονός ότι συχνά προορίζονται ως δεύτερο αυτοκίνητο ή για την κάλυψη μικρών αποστάσεων. Αντίθετα, τα μεσαία αυτοκίνητα έχουν μεγαλύτερες διαστάσεις και ισχυρότερο κινητήρα ενώ η τιμή αγοράς τους όπως και η άνεση που προσφέρουν στην οδήγηση είναι μεγαλύτερη.

Για τις αμέσως ανωτέρω κατηγορίες ισχύουν ανάλογα κριτήρια. Αυτοκίνητα ανώτερης κατηγορίας ή πολυτελείας αγοράζονται από οδηγούς οι οποίοι θέλουν να καλύπτουν πολλές και μεγάλες αποστάσεις με άνεση. Η τιμή, το γόητρο και η άνεση που προσφέρουν τα αυτοκίνητα αυτά είναι σε κάθε περίπτωση ανώτερα σε σχέση με τις κατώτερες κατηγορίες αυτοκινήτων. Τα σπορ αυτοκίνητα, είτε πρόκειται για coupe είτε για cabriolet, διαφέρουν από τα επιβατικά, πρώτον, εξαιτίας του σχεδιασμού του αμαξώματος, και δεύτερον, εξαιτίας του ότι διαθέτουν μόνο δύο πόρτες. Συνεπώς, από πλευράς πελάτη, η σχετική αγορά προϊόντος δεν καλύπτει το σύνολο της αγοράς των επιβατικών αυτοκινήτων.

β. Από την αυτοκινητοβιομηχανία και τους αναλυτές της αγοράς, τα επιβατικά αυτοκίνητα διαιρούνται παραδοσιακά σε κατηγορίες βάσει αντικειμενικών κριτηρίων όπως μήκος, τιμή, τύπος αμαξώματος, ισχύς (ιδίως του κινητήρα), και γόητρο.

Συνήθως οι κατηγορίες έχουν ως εξής:

A/ Class = Mini
B/ Class = Super Mini
C/ Class = Lower Medium
C/ D/ Class = Upper Medium
D/ E/ Class = Executive
S/ Class = Sports Coupe
M/ Class = Multi Purpose
J/ Class = Sports Utilities

Οι παραδοσιακές κατηγορίες χρησιμοποιούνται ακόμη και από τη βιομηχανία αυτοκινήτου κατά την εισαγωγή ενός αυτοκινήτου στην αγορά. (Βλέπε σχετ.απόφ. Ε.Ε IV/M 741 - Ford / Mazda, IV/M 416 BMV / Rover.

Η Ευρωπαϊκή Επιτροπή διακρίνει τις ακόλουθες εννέα κατηγορίες: A: σούπερ μίνι, B: μίνι (μικρά), C: μεσαία, D: μεγάλα μεσαία, E: ανώτερη κατηγορία, F: πολυτελείας, S: σπόρ αυτοκίνητα, M: πολλαπλών χρήσεων, J: οχήματα τύπου jeep (Κατευθυντήριες Οδηγίες στον Καν. 1400/2002 Παράρτημα ((328 σημ. 196). Τη διάκριση αυτή υιοθετεί και η ΕΑ.

γ. Από τα δημοσιευμένα στοιχεία του Συνδέσμου Εισαγωγέων Αντιπροσώπων Αυτοκινήτων, τα μερίδια αγοράς τα έτη 2002 και 2001 αντίστοιχα σε κάθε κατηγορία επιβατικών αυτοκινήτων της εταιρείας ΧΙΟΥΝΤΑΙ έχουν ως ακολούθως:

Κατηγορία	Είδος Αυτοκινήτου	Μερίδιο αγοράς (%) 2002	2001
A	Hyundai Atos	30,19	34,37
B	Hyundai Getz	1,94	
C	Hyundai Excel	0,00	
	Hyundai Accent	9,88	13,36
D	Hyundai Elantra	3,52	4,57
	Hyundai Lantra	0,00	
E	Hyundai Sonata	0,24	0,03
MPV	Hyundai Matrix	22,31	5,95
SP. COUPE	Hyundai Coupe	40,11	21,14
J	Hyundai Santafe	7,25	

Από τα δημοσιευμένα στοιχεία του Συνδέσμου Εισαγωγέων Αντιπροσώπων Αυτοκινήτων, τα μερίδια αγοράς το έτος 2002 σε κάθε κατηγορία επιβατικών αυτοκινήτων της εταιρείας ΑΟΥΤΟΝΤΗΛ (οχήματα KIA MOTORS) έχουν ως ακολούθως:

Κατηγορία	Είδος Αυτοκινήτου	Μερίδιο αγοράς (%)	
C	KIA MOTORS RIO	2,19	0,71
	KIA MOTORS SEPHIA	0,42	0,22
	KIA MOTORS SHUMA	0,00	0,41
4X4 ATV	KIA MOTORS SPORTAGE		
		12,69	14,38

Από τα παραπάνω στοιχεία προκύπτει ότι, η εταιρεία ΧΙΟΥΝΤΑΙ το έτος 2002 κατείχε αρκετά υψηλό μερίδιο αγοράς σε δυο κατηγορίες επιβατικών αυτοκινήτων και συγκεκριμένα στην αγορά των σπορ αυτοκινήτων το μερίδιο αγοράς ήταν 40,11% και στην Α κατηγορία το μερίδιο αγοράς ήταν 30,19%.

Η δε εταιρεία ΑΟΥΤΟΝΤΗΛ στην κατηγορία των σπορ αυτοκινήτων κατείχε ένα μερίδιο αγοράς της τάξεως του 12,69% για το έτος 2002. Ωστόσο επειδή τα στοιχεία αυτά περιορίζονται σε δύο μόνον έτη, δεν δύναται καταρχήν να δώσουν αξιόπιστα στοιχεία για το υπολογισμό του μεριδίου στις ανωτέρω .

3. Γεωγραφική οριοθέτηση

Η γεωγραφική αγορά είναι η Ελλάδα, επειδή το δίκτυο διανομής των καταγγελομένων εταιρειών επεκτείνεται σε όλη την Ελλάδα. Παράλληλα εξακολουθούν να υφίστανται μεγάλες διαφορές μεταξύ των κρατών μελών όσον αφορά τα ανταγωνιστικά και υλικά χαρακτηριστικά της διανομής επιβατηγών αυτοκινήτων (Ευρ. Επιτροπή αποφ. από 10.10.2001, υποθ. COMP 36.264 Mercedes Benz, σκέψη 151). Η Ελλάδα είναι συγχρόνως και ζωτικό τμήμα της ΕΕ.

V. Νομική εκτίμηση

1. Βασικά χαρακτηριστικά του δικτύου των καταγγελλομένων

α. Οι καταγγελλόμενες εταιρείες δεν έχουν έγγραφες συμβάσεις. Ο "μονομερής" καθορισμός όρων συναλλαγής με εγκυκλίους και προτροπές δεν συνεπάγεται όμως την έλλειψη συμφωνίας. Και τούτο διότι σε όλες τις περιπτώσεις επήλθε σιωπηρή συμφωνία, εφόσον οι διανομείς συμμορφώθηκαν ρητώς ή σιωπηρώς. Ως εκ τούτου σιωπηρώς επήλθε συμφωνία ή τροποποίηση της υπάρχουσας προφορικής σύμβασης. Η Ευρ. Επιτροπή στην απόφαση VW διαπίστωσε ότι εγκύκλιοι και άλλες προτροπές συνιστούν συμφωνίες με την έννοια του άρθρου 81 παραγρ.1 (Ευρ. Επιτροπή αποφ. από 28.1.1998, L 124 από 25.4.1998 σκέψη 128)). Στην απόφαση Ford το ΔΕΚ θεώρησε χωρίς αμφιβολία την απόφαση του κατασκευαστή να σταματήσει την παράδοση οχημάτων σε γερμανούς εμπόρους ως συμφωνία κατά την έννοια της ανωτέρω διάταξης, επειδή εντασσόταν στις συμβατικές σχέσεις προς τους διανομείς, ενώ συγχρόνως θα πρέπει να εκκινήσει κανείς από το ότι γενικώς οι διανομείς συναινούν στην επιχειρηματική πολιτική του κατασκευαστή (ΔΕΚ αποφ. 17.9.1985, Συλλ. 1985, 2775 σκέψη 21). Αυτή η θέση επιβεβαιώνεται στις αποφάσεις BMW (ΔΕΚ αποφ. από 24.10.1995, Συλλ 1995, Ι-3439 σκέψη 16) και VW (ΠΕΚ αποφ. από 6.7.2000, υποθ. Τ-62/98, Συλλ. 2000, ΙΙ 2707. σκέψη 236), διότι μια προτροπή ενός κατασκευαστή αυτοκινήτων δεν συνιστά μια μονομερή πράξη αλλά συμφωνία, εφόσον γίνεται στο πλαίσιο διαρκών επιχειρηματικών σχέσεων, οι οποίες υπόκεινται σε μια ήδη εκ των προτέρων συναφθείσα συμφωνία. Άλλωστε στην από 19.11.2001 επιστολή της η εταιρεία ΧΙΟΥΝΤΑΙ (α΄ καταγγελλόμενη) καλεί την καταγγέλλουσα εταιρεία να τηρεί επακριβώς την πολιτική που τα δύο μέρη έχουν συμφωνήσει.

Το ότι οι εγκύκλιοι των καταγγελλομένων έχουν καταστεί τμήμα των συμβατικών σχέσεων προς τους διανομείς τους αποδεικνύεται και από το ότι η παράβλεψή τους μπορεί να έχει σοβαρές συνέπειες, οι οποίες φθάνουν μέχρι και αποκλεισμού από το δίκτυο (βλ. και απόφ Ευρ. Επιτροπής από 19.10.2001, (2002/758/ΕΚ) σκέψεις 124, 129), πράγμα που άλλωστε επιβεβαιώνεται και από το ανωτέρω αναφερόμενο αποδεικτικό υλικό. Συνεπώς το επιχείρημα των καταγγελλόμενων επιχειρήσεων ότι δεν υφίσταται σύμβαση θα πρέπει να απορριφθεί. Σύμβαση υφίσταται ακόμα και υπό αυτές τις προϋποθέσεις. Ως εκ τούτου είναι περιττή η αναδρομή στο άρθρο 82 ΕΚ ή αντίστοιχα στο άρθρο 2 ν. 703/1977, η συνδρομή του οποίου με βάση τα ανωτέρω μερίδια αγοράς δεν θα αποκλειόταν πλήρως.

Η παρούσα προβληματική είναι ανεξάρτητη από την αστική διάσταση του θέματος δηλ. από το γεγονός ότι ο διανομέας ο οποίος "εσύρθη" σε μια απαγορευμένη σύμπραξη, ενδέχεται να έχει αξίωση αποζημίωσης κατά του παραγωγού κατά ΑΚ 914, 919 (ΔΕΚ αποφ. από 20/9/2001, υποθ. C-453/99, Συλλ. 2001, Ι 6297 Crehan and Courage= ΔΕΕ 2002, 183). Για το λόγο αυτό δεν ασκεί έννομη επιρροή το γεγονός ότι σε μια απαγορευμένη σύμπραξη συμφώνησε και ο καταγγέλλων ούτε ανοίγεται πεδίο εφαρμογής στη συγκεκριμένη περίπτωση του άρθρου 281 ΑΚ.

β. Οι διανομείς/αντιπρόσωποι επιλέγονται από τις καταγγελλόμενες με ποιοτικά κριτήρια και ποσοτικά, έτσι ώστε να περιορίζεται ο αριθμός των διανομέων (επιστολή α΄ καταγγελλόμενης ΧΙΟΥΝΤΑΙ από 11.12.2003). Εδώ ανήκει η υποχρέωση του διανομέα/αντιπροσώπου να απασχολεί ειδικά εκπαιδευμένο προσωπικό, να παρέχει εξυπηρέτηση μετά την πώληση (after sales service) σύμφωνα με ορισμένες ποιοτικές προδιαγραφές, η ύπαρξη αυτοκινήτων test drive, ορισμένο απόθεμα προϊόντων/ανταλλακτικών και βεβαίως να έχει ορισμένους ειδικά διαρρυθμισμένους χώρους προς έκθεση των προϊόντων (βλ. έγγραφο α΄ καταγγελλόμενης "Η νέα εμπορική πολιτική ανταλλακτικών" με τις προϋποθέσεις συνεργατών ΧΙΟΥΝΤΑΙ). Τα ποιοτικά αυτά κριτήρια πληρούσε η καταγγέλλουσα εταιρεία.

Όμως σε ένα σύστημα που βασίζεται σε αυστηρώς ποιοτικά κριτήρια ο προμηθευτής είναι υποχρεωμένος να εντάξει στο δίκτυο κάθε επιχείρηση που εκπληρώνει τα κριτήρια αυτά, χωρίς να προβεί σε διακρίσεις. Ισχύει η αρχή της ίσης μεταχείρισης ως προς την είσοδο, παραμονή και έξοδο από ένα σύστημα επιλεκτικής διανομής του οποίο βασίζεται σε αμιγώς ποιοτικά κριτήρια.

Πολλές φορές όμως προκειμένου ο προμηθευτής ή γενικός εισαγωγέας να μειώσει ακόμη περισσότερο τον αριθμό των "επισήμων" διανομέων εφαρμόζει πλέον των ποιοτικών κριτηρίων και ποσοτικά κριτήρια. Σκοπός του είναι η δημιουργία μιας στενής συνεργασίας μεταξύ κατασκευαστή και διανομέα, με αποτέλεσμα τη τεχνητή μείωση της ζήτησης. Με τον τρόπο αυτό δημιουργείται ένα

σύστημα ποσοτικής επιλεκτικής διανομής. Κατά τον Καν. 1400/2002 στοιχ. ζ) είναι "το σύστημα επιλεκτικής διανομής στο οποίο ο προμηθευτής χρησιμοποιεί για την επιλογή των διανομέων ή επισκευαστών κριτήρια που περιορίζουν άμεσα τον αριθμό τους". Τέτοια κριτήρια είναι λχ ο αριθμός των διανομέων (dealers) στην ίδια συμβατική περιοχή ή η επιβολή στόχων πώλησης (quantitative sales target). Επιτρέπεται η εισδοχή στο σύστημα εκείνων των διανομέων οι οποίοι είτε διαθέτουν στους καταναλωτές ορισμένες ελάχιστες ποσότητες ή μπορεί να εγγυηθούν ένα ορισμένο κύκλο εργασιών (turnover clause). Ως αποτέλεσμα αυτών των διπλών κριτηρίων κάθε κατασκευαστής αυτοκινήτων έχει μεγάλη διακριτική ευχέρεια ως προς το πώς θα οργανώσει το δίκτυο διανομής, ιδιαίτερα ως προς το μέρος που ο διανομέας θα δραστηριοποιηθεί (συμβατική περιοχή) και ως προς τον αριθμό εκείνων που θα ανήκουν στο δίκτυο. Και οι δύο κατηγορίες ποιοτικών και ποσοτικών κριτηρίων επιλέγονται με γνώμονα το συμφέρον του κατασκευαστή, ήτοι κατά πόσον εξυπηρετούν και εντάσσονται στη γενικότερη πολιτική marketing που έχει υιοθετήσει.

Το δίκτυο των καταγγελλομένων επιχειρήσεων ανταποκρινόταν σε αυτά τα κριτήρια, πράγμα που στηρίζεται μεταξύ άλλων στους στόχους πωλήσεων (διαρκές σύστημα στοχοθέτησης) που ετίθεντο από τον εισαγωγέα/προμηθευτή, α΄ και β΄ καταγγελλόμενη εταιρεία. Από πουθενά δεν αποδείχθηκε ότι οιοσδήποτε πληρεί τα ποιοτικά κριτήρια μπορεί να γίνει μέλος του δικτύου διανομής, πράγμα άλλωστε μη ορθολογικό για τον κλάδο των αυτοκινήτων. Επιπλέον οι αντιπρόσωποι/διανομείς είχαν ορισμένες γεωγραφικές περιοχές δραστηριότητάς του, υπό τον όρο της αποκλειστικότητας, εκ των πραγμάτων. Μόνον υπό τον όρο αυτό η καταγγέλλουσα εταιρεία και άλλα μέλη του δικτύου τους ήταν πρόθυμες να προβούν στις μεγάλες επενδύσεις που απαιτούντο από τις καταγγελλόμενες στην παρουσίαση, διαφήμιση κλπ και στην τήρηση των προδιαγραφών σε "κτιριακό, μηχανολογικό εξοπλισμό, οργάνωσης-διαχείρισης τελικού πελάτη σύμφωνα με τα standards και την έγκριση της ΧΙΟΥΝΤΑΙ (έγγραφο α΄ καταγγελλόμενης "εμπορική πολιτική ανταλλακτικών") αλλά και στο "αρχικό απόθεμα ανταλλακτικών". Ομοίως, το γεγονός ότι η στοχοθέτηση απέκλειε εκ των πραγμάτων την πώληση ανταγωνιστικών σημάτων (brands) οδηγεί στο συμπέρασμα ότι το σύστημα διανομής λειτουργούσε κατά κανόνα με αποκλειστικές γεωγραφικές περιοχές. Άλλωστε παρά την έλλειψη εγγράφων συμβάσεων, δεν υπάρχει αμφιβολία, όπως αποδείχθηκε και από την ακροαματική διαδικασία ότι κάθε αντιπρόσωπος/διανομέας, είχε μια ορισμένη συμβατική περιοχή αποκλειστικής δραστηριότητας. Η έλλειψη εγγράφων συμβάσεων δεν μπορεί να στηρίξει την έλλειψη μιας σταθερής γεωγραφικής περιοχής πωλήσεων, όπως ισχυρίζονται οι καταγγελλόμενες. Άλλωστε τούτο αποδεικνύεται και από την από 19/11/2001 εγκύκλιο (η νέα εμπορική πολιτική τιμών) της εταιρείας ΧΙΟΥΝΤΑΙ, που η α΄ καταγγελλόμενη απαγορεύει σε όλους τους συνεργάτες τη "χονδρική πώληση ανταλλακτικών σε περιοχές πέραν του νομού τους (βάση έδρας πελάτη)".

Επιπλέον η στοχοθέτηση και η πρακτική των "εγκυκλίων" και των απαγορεύσεων που ακολουθούσαν οι καταγγελλόμενες, συνήθης πρακτική στον κλάδο των αυτοκινήτων, δείχνουν ότι επιδίωκαν να διατηρήσουν τον πλήρη και αδιάλειπτο έλεγχο επί του δικτύου τους. Τούτο όμως δεν είναι δυνατόν σε ένα σύστημα επιλεκτικής διανομής με καθαρά ποιοτικά κριτήρια, όπου κάθε ένας που πληρεί τα κριτήρια αυτά μπορεί να εισέλθει χωρίς άλλες προϋποθέσεις ή ποιοτικά κριτήρια και τελικώς ο αριθμός των διανομέων αλλά και των συνεργείων μπορεί να είναι απεριόριστος. Τέτοια συστήματα όμως δεν εφαρμόζονται στον κλάδο του αυτοκινήτου. Δίκτυα με αποκλειστικό και επιλεκτικό χαρακτήρα μπορούν να θεωρηθούν δικαίως στον τομέα του αυτοκινήτου ότι λειτουργούν εξορθολογιστικά και είναι ως εκ τούτου απαραίτητα. Και τούτο, επειδή τα αυτοκίνητα είναι διαρκή καταναλωτικά, αγαθά με μακρά περίοδο ζωής, τα οποία σε μη τακτά χρονικά διαστήματα και όχι πάντα στον ίδιο τόπο χρειάζονται εξειδικευμένη συντήρηση και επισκευή. Για το λόγο αυτό οι κατασκευαστές αυτοκινήτων συνεργάζονται με επιλεγμένους διανομείς και συνεργεία για να εξασφαλίσουν υπηρεσίες που προσαρμόζονται στον εκάστοτε τύπο και σήμα οχήματος. Αυτή η συνεργασία δεν είναι δυνατόν να επεκταθεί σε έναν απεριόριστο αριθμό εμπόρων και συνεργείων ήδη εκ λόγων αποτελεσματικότητας και οικονομίας (Ευρ. Επιτροπή σκέψη 4 Καν. 1475/1995).

γ. Με τα δεδομένα αυτά τα δίκτυα διανομής των καταγγελλομένων επιχειρήσεων υπάγονται στην εμβέλεια του Καν. 1475/1995, η ισχύς του οποίου έληξε την 30.9.2003. Ο Κανονισμός αυτός έχει ήδη αντικατασταθεί από το διάδοχο Καν. 1400/2002, ο οποίος δεν εφαρμόζεται στις υπό κρίση υποθέσεις, αλλά η αναφορά σε αυτόν παρέχει χρήσιμο ερμηνευτικό υλικό για την εξέταση τους. Ο Καν. 1475/1995 ορίζει ότι το άρθρο 81 (πρώην 85 ΣυνθΕΚ) κηρύσσεται υπό τις προϋποθέσεις που καθορίζονται στον παρόντα κανονισμό, ανεφάρμοστο στις συμφωνίες στις οποίες συμμετέχουν δύο μόνον επιχειρήσεις και στις οποίες ο ένας συμβαλλόμενος αναλαμβάνει έναντι του άλλου την υποχρέωση να προμηθεύει μέσα σε συγκεκριμένο τμήμα της κοινής αγοράς

(1) μόνον αυτόν, ή

(2) μόνον αυτόν και ορισμένο αριθμό επιχειρήσεων του δικτύου διανομής....". Συνεπώς υπό το πεδίο εφαρμογής του υπάγεται σύμβαση αποκλειστικής διανομής (1) και σύμβαση επιλεκτικής διανομής με ποσοτικά κριτήρια (2).

Με βάση τα ανωτέρω θα πρέπει να κριθούν οι ακόλουθες πράξεις:

(i) "Μονομερής" καθορισμός των στόχων πώλησης και δίμηνοι στόχοι πωλήσεων (α΄ και β΄ καταγγελλόμενες)

(ii) δέσμευση της τιμής πώλησης των αξεσουάρ, τα οποία τα μέλη του δικτύου αγόραζαν από την καταγγελλόμενη προς το σκοπό μεταπώλησης (β΄ καταγγελλόμενη)

(iii) δέσμευση της τιμής τοποθέτησης των αξεσουάρ (α΄ και β΄ καταγγελλόμενες) και καθορισμός εργατοώρας για παροχή υπηρεσιών επισκευής (β΄ καταγγελλόμενη)

(iv) χρηματοδότηση μέσω καταναλωτικών δανείων από ορισμένες τράπεζες (α/ καταγγελλόμενη)

Όσον αφορά το θέμα των συνιστωμένων ή επιβαλλομένων τιμών ανταλλακτικών και επισκευών, που προέκυψε κατά την ακροαματική διαδικασία και από τα προσκομισθέντα στοιχεία, καλείται η Γραμματεία να συνεχίσει την έρευνα και να υποβάλλει συμπληρωματική εισήγηση στην Επιτροπή.

Τέλος, όσον αφορά το θέμα της υποχρεωτικής ασφάλισης των αυτοκινήτων που μεταπωλούσε η καταγγέλλουσα με χρηματοδότηση, σε εταιρεία του ομίλου Δάβαρη (γ΄καταγγελλόμενη), θα παραπεμφθεί στην Επιτροπή Ανταγωνισμού σε ιδιαίτερη συζήτηση στα πλαίσια εξέτασης υπόθεσης που αφορά την ασφάλιση των αυτοκινήτων.

2. Κανονισμοί ομαδικής απαλλαγής

Οι Κανονισμοί Ομαδικής Απαλλαγής είναι νομοθετικές πράξεις της Κοινότητας.
Δεσμεύουν ως προς όλα τα μέρη τους και έχουν άμεση εφαρμογή σε κάθε κράτος μέλος

Εξ αυτού συνάγεται ότι κάθε εθνικό δικαστήριο και κάθε εθνική αρχή ανταγωνισμού οφείλει να τους εφαρμόζει. Τούτο ισχύει ακόμα και αν οι εθνικές αρχές θεωρούν ότι στη συγκεκριμένη περίπτωση η σύμβαση που υπάγεται στο σχετικό Κανονισμό Ομαδικής Απαλλαγής, επενεργεί περιοριστικά στον ανταγωνισμό (ΠΕΚ αποφ. απόφ 9.7.1992, Συλλ. 1992, ΙΙ 1995, 2011 σκέψη 45 Publishers Association/Kommission). Αρα δεν δικαιούνται να ελέγξουν αν πληρούνται οι προϋποθέσεις εφαρμογής του άρθρου 81 παραγρ.1 ΕΚ και βεβαίως κατά μείζονα λόγο του άρθρου 81 παραγρ.3. Ως αμέσως ισχύον κανονιστικό κείμενο ο Κανονισμός Ομαδικής Απαλλαγής κατισχύει έναντι διατάξεων του εθνικού δικαίου.

Εφόσον πληρούνται οι προϋποθέσεις του κάθε Κανονισμού Ομαδικής Απαλλαγής, οι περιορισμοί που εισάγονται με τις σχετικές συμβάσεις διανομής, μεταφοράς τεχνολογίας, franchising κοκ απαλλάσσονται "αυτομάτως" από το πεδίο εφαρμογής του άρθρου 81 παραγρ. 1. Ομοίως δεν επέρχεται η (μερική) ακυρότητα του άρθρου 81 παραγρ.2 (ΔΕΚ αποφ. από 12.12.1986, Συλλ. 1986, 4087 σκέψη 10 VAG France).

Αν ο αντιπρόσωπος αναλαμβάνει μια πλειάδα οικονομικών κινδύνων, αν συμμετέχει σε μεγάλο βαθμό στον τιμολογιακό κίνδυνο των προϊόντων που ο ίδιος πωλεί (Ευρ. Επιτροπή απόφ από 10.10.2001, υποθ. COMP 36.264 Mercedes Benz (2002/758/ΕΚ) σκέψη 155), τότε πρόκειται για μη γνήσια σύμβαση εμπορικής αντιπροσωπείας, η οποία υπάγεται στον έλεγχο του άρθρου 81 παραγρ.1 και συνεπώς στους σχετικούς Κανονισμούς Ομαδικής Απαλλαγής (Καν. 1475/1995, 1400/2002). Συνεπώς κατά την άποψη της Ευρ. Επιτροπής κριτήριο είναι κατά πόσον ο εμπορικός αντιπρόσωπος αναλαμβάνει χρηματοοικονομικούς και επιχειρηματικούς κινδύνους. Τούτο κρίνεται, όπως αναφέρει και η ίδια η Επιτροπή, "κατά περίπτωση και με βάση την οικονομική πραγματικότητα της σχέσης μάλλον παρά με βάση τη νομική μορφή της" (Κατευθυντήριες οδηγίες για τους κάθετους περιορισμούς αρ. 16). Κρίσιμη λοιπόν είναι μια λειτουργική, οικονομική προσέγγιση και όχι ο νομικός χαρακτηρισμός των μερών ή της σύμβασης αντικειμενικά με βάση το ιδιωτικό δίκαιο. Ωστόσο οι χαρακτηριστικές υποχρεώσεις και δικαιώματα των μερών, όπως αποτυπώνονται στη συγκεκριμένη σύμβαση και λειτουργούν στην πρακτική οικονομική ζωή της συγκεκριμένης οικονομικής σχέσης αποδίδουν τους κινδύνους και την κατανομή τους στα μέρη.

Οι κατευθυντήριες οδηγίες για τους κάθετους περιορισμούς (άρ. 14.) διακρίνουν δύο μορφές κινδύνου τους οποίους η Ευρ. Επιτροπή θεωρεί ουσιώδεις για να αξιολογηθεί ο γνήσιος ή μη χαρακτήρας μιας σύμβασης εμπορικής αντιπροσωπείας με βάση το άρθρο 81 παραγρ.1. Πρώτον είναι οι κίνδυνοι οι οποίοι συνδέονται .άμεσα ή έμμεσα με τις συμβάσεις που συνάπτει ή διαπραγματεύεται ο αντιπρόσωπος για λογαριασμό του αντιπροσωπευόμενου, όπως η χρηματοδότηση των αποθεμάτων. Δεύτερον, υπάρχουν οι κίνδυνοι που σχετίζονται με επενδύσεις που αφορούν ορισμένη αγορά (market-specific investments). Πρόκειται για επενδύσεις που απαιτούνται από τη συγκεκριμένη μορφή δραστηριότητας για την οποία έχει συναφθεί η σύμβαση αντιπροσωπείας προκειμένου ο αντιπρόσωπος να είναι σε θέση να ασκήσει τη δραστηριότητά του. Κατ' αποτέλεσμα είναι οι επενδύσεις στις οποίες προβαίνει ο αντιπρόσωπος/διανομέας προκειμένου να φέρει εις πέρας το εγχείρημα της διανομής. Αρα συνέχονται άμεσα με τη διανομή των προϊόντων ή των υπηρεσιών, όπως λχ ειδικές μηχανές επισκευής, συντήρησης, ειδική ενδυμασία και διαμόρφωση του χώρου σύμφωνα με τις επιθυμίες και την εικόνα του "σήματος", επενδύσεις σε χώρο ειδικά διαρρυθμισμένο, ειδική εκπαίδευση του προσωπικού. Σε αυτές δεν περιλαμβάνονται γενικές επενδύσεις λχ τηλεφωνικό κέντρο, έπιπλα, αυτοκίνητα, οι οποίες δεν έγιναν αποκλειστικά με σκοπό τη διανομή των συγκεκριμένη προϊόντων ή την προσφορά των συγκεκριμένων υπηρεσιών. Είναι συνήθως μη ανακτήσιμες, αν δεν μπορούν να χρησιμοποιηθούν για άλλες δραστηριότητες ή να πωληθούν παρά μόνο με σημαντική ζημία κατά την εγκατάλειψη του συγκεκριμένου τομέα δραστηριοτήτων που αφορά η επένδυση(sunk costs).

Αν ο αντιπρόσωπος δεν φέρει "κανέναν ή ασήμαντο μόνον κίνδυνο", πρόκειται για γνήσια σύμβαση αντιπροσωπείας η οποία εκφεύγει από το άρθρο 81 παραγρ. ΕΚ (Κατευθυντήριες οδηγίες αρ. 15). Ο αντιπρόσωπος δεν ασκεί ανεξάρτητη οικονομική δραστηριότητα, αφού ο παραγωγός φέρει τους σχετικούς χρηματοοικονομικούς κινδύνους. Στην αντίθετη περίπτωση η σύμβασης εμπορικής αντιπροσωπείας θεωρείται μη γνήσια σύμβαση εμπορικής αντιπροσωπείας και μπορεί να εμπίπτει στο άρθρο 81 παραγρ.1 ΕΚ. Η Επιτροπή αναφέρει μια πλειάδα χαρακτηριστικών κινδύνων, με μη αποκλειστική απαρίθμηση (Αρ. 16 και 17), όπως λ.χ. διατήρηση με κόστος του αντιπροσώπου αποθεμάτων, συμπεριλαμβανομένου του κόστους χρηματοδότησης και απώλειας των εμπορευμάτων, έλλειψη υποχρέωσης να επενδύσει στην προώθηση των εμπορευμάτων, έλλειψη υποχρέωσης ειδικών για την αγορά επενδύσεων σε εξοπλισμό εγκαταστάσεις ή εκπαίδευση του προσωπικού, μη δημιουργία ή χρησιμοποίηση υπηρεσίας εξυπηρέτησης μετά την πώληση, υπηρεσίας παροχής επισκευής ή παροχής εγγύησης εκτός αν ο αντιπροσωπευόμενος καλύπτει όλα τα σχετικά έξοδα κλπ.

Από τους κινδύνους αυτούς εξαιρούνται γενικοί κίνδυνοι, όπως η επιτυχία του ως αντιπροσώπου ή οι γενικές επενδύσεις σε εγκαταστάσεις και προσωπικό για παράδειγμα.

Στη συγκεκριμένη περίπτωση οι αντιπρόσωποι του δικτύου διανομής των καταγγελλομένων εταιρειών λαμβάνουν προμήθεια για την πώληση κάθε αυτοκινήτου, η δε τιμολόγηση γίνεται κατευθείαν στον πελάτη από τις καταγγελλόμενες εταιρείες. Εντούτοις οι διανομείς των καταγγελλομένων επιχειρήσεων φέρουν σημαντικούς κινδύνους. Ειδικότερα, η καταγγέλλουσα εταιρεία μεταξύ άλλων κατασκεύασε πολυτελείς χώρους έκθεσης, συνεργείου αυτοκινήτων και τηρούσε αποθήκη ανταλλακτικών. Οι ανωτέρω επενδύσεις ενέχουν σημαντικό επενδυτικό κίνδυνο για την καταγγέλλουσα, έτσι ώστε η συγκεκριμένη σύμβαση διανομής, κρίνεται από την Επιτροπή ότι συνιστά μη γνήσια σύμβαση εμπορικής αντιπροσωπείας, υπαγόμενη στον έλεγχο του άρθρου 81 παραγρ.1 ΕΚ και του άρθρου 1 παραγρ.1 ν. 703/1977.

3. Υπαγωγή της υπό κρίση περίπτωσης στον Καν. 1475/1995.

Ο Κανονισμός 1475/1995 αποσκοπεί όχι μόνο στην προστασία του ανταγωνισμού ως θεσμού, αλλά και στην προστασία των συμμετεχόντων στη διαδικασία διανομής αυτοκινήτων, εξισορροπώντας τα συμφέροντα προμηθευτών και των εξαρτημένων από αυτούς διανομέων. Η εξισορρόπηση αυτή πραγματοποιείται με την παροχή μεγαλύτερης ελευθερίας και συναλλακτικής αυτονομίας στους διανομείς σε σχέση μ' αυτήν που διέθεταν προηγούμενα έναντι των παραγωγών και εισαγωγέων αυτοκινήτων

Ειδικότερα ο Κανονισμός 1475/1995 αλλά και ο ισχύων Καν. 1400/2002 επιδίωκε μια πλειάδα στόχων: (Report on the Evaluation of Regulation (EC) No. 1475/1995 on the application of Article 85(3) of the Treaty to certain categories of motor vehicle distribution and servicing agreement, Brussels, 15.11.2000, COM (2000) 743 final nr 46 επ.),

Οι στόχοι αυτοί είναι κατά την Ευρ. Επιτροπή:

- η εγγύηση ενός αποτελεσματικού ενδοσηματικού (intrabrand) και διασηματικού (interbrand) ανταγωνισμού
- η ενίσχυσης της ανταγωνιστικής θέσης και της ανεξαρτησίας των διανομέων αυτοκινήτων (σκέψη 17 Καν. 123/1985 και 1475/1995).
- η προστασία του ανταγωνισμού στην αγορά των υπηρεσιών για την εξυπηρέτηση των καταναλωτών προς όφελος τόσο των παραγωγών ανταλλακτικών όσο και των ανεξάρτητων συνεργείων επισκευής/συντήρησης
- ενίσχυσης της θέσης των καταναλωτών στην ενιαία αγορά.

α. Ακυρότητα της καταγγελίας της εμπορικής συνεργασίας

Η από 25.7.2002 εξώδικος δήλωση - καταγγελία με την οποία η α΄ των καθών κατήγγειλε μετά την προειδοποιητική προθεσμία 3μήνου την μεταξύ τους εμπορική συνεργασία, χωρίς να επικαλείται την ύπαρξη οποιουδήποτε (σπουδαίου) λόγου είναι άκυρη, δεδομένου ότι αν η καταγγελία αυτή ήθελε θεωρηθεί ως τακτική, προσκρούει στο άρθρο 5 παραγρ. 2 του Κανονισμού 1475/1995 και άρθρο 3 παραγρ. 5β του Κανονισμού 1400/2002 που απαιτεί προθεσμία προειδοποίησης τουλάχιστον 2 ετών, η οποία μπορεί να μειωθεί υπό προϋποθέσεις σε ένα έτος, αν δε ήθελε θεωρηθεί ως έκτακτη, είναι άκυρη, ενόψει του ότι δεν επικαλείται καν, ότι προβαίνει σε έκτακτη καταγγελία για συγκεκριμένο σπουδαίο λόγο (έστω και μη αναφερόμενο) ούτε δε μπορεί να θεωρηθεί ως νόμιμος λόγος καταγγελίας, ο το πρώτον κατά τη διαδικασία των ασφαλιστικών μέτρων επικληθείς λόγος της μη επίτευξης του μονομερώς τεθέντος ποσοτικού στόχου, σύμφωνα με όσα προεκτέθηκαν. Ο χρόνος καταγγελίας τον οποίο θέτει ο κοινοτικός νομοθέτης έχει σκοπό να προστατεύσει το διανομέα, να αυξήσει το περιθώριο της επιχειρηματικής ελευθερίας του, να μειώσει την εξάρτηση από τον προμηθευτή και να τον βοηθήσει να αποσβέσει τις επενδύσεις στις οποίες προέβη (αιτιολογική σκέψη 19 Καν. 1475/1995). Επίσης και οι δυο κανονισμοί προβλέπουν μνεία των λόγων καταγγελίας, για να αποκλείσουν δυνατότητα αυθαιρεσίας του προμηθευτή (αιτιολ. σκέψη 9 Καν. 1400/2002, άρθρο 3 παραγρ.4 το οποίο επιτάσσει να μνημονεύονται "λεπτομερείς, αντικειμενικοί, διαφανείς λόγοι καταγγελίας). Η σύμβαση η οποία δεν έχει το απαιτούμενο αυτό ελάχιστο περιεχόμενο δεν μπορεί να τύχει απαλλαγής (άρθρο 5 παραγρ. 1 και 2, αιτιολ. σκέψη 19 Καν. 1475/1995, άρθρο 3 παραγρ. 5 Καν. 1400/2002).

Ως εκ τούτου φαίνεται ότι οι σχετικές ρυθμίσεις των Κανονισμών αυτών έχουν μεν περιεχόμενο αστικού δικαίου, εξυπηρετούν όμως σαφώς σκοπούς του δικαίου κατά των περιορισμών του ανταγωνισμού. Επιδιώκουν να μειώσουν την εξάρτηση του διανομέα από τον κατασκευαστή και να διευκολύνουν τους "ελεύθερους" από το 81 παραγρ.1 ΕΚ περιορισμούς του ανταγωνισμού. Η προστασία του ασθενέστερου μέρους δεν είναι επιδίωξη των Κανονισμών. Είναι αντανακλαστική συνέπεια του διπλού σκοπού του δικαίου του ανταγωνισμού, προστασίας του ανταγωνισμού ως θεσμού και της ελευθερίας των ανταγωνιστών στην αγορά, άρα προστασία όχι μόνον δημοσίων αλλά και ιδιωτικών συμφερόντων. Αρα οι προθεσμίες καταγγελίας που αναφέρουν και οι δύο Κανονισμοί δεν έχουν ως κύριο σκοπό την προστασία των επενδύσεων -τούτη είναι αντανακλαστικό αποτέλεσμα- αλλά την προστασία του ανταγωνισμού. Για το λόγο αυτό είναι αδιάφορο αν ο διανομέας στη συνέχεια μπόρεσε ή μη να αποσβέσει τις επενδύσεις του.

Περαιτέρω συνιστά η διαφορετική προθεσμία προμήνυσης για την επέλευση των αποτελεσμάτων της καταγγελίας, τρίμηνο για την καταγγέλλουσα, εξάμηνο για τις λοιπές εταιρείες του δικτύου, διακριτική μεταχείριση κατ' άρθρο 1 παρ. 1. Επισημαίνεται ότι υπό το σύστημα επιλεκτικής διανομής με αποκλειστικές περιοχές που χρησιμοποιούσε και χρησιμοποιεί η καταγγελλόμενη εταιρεία ισχύει η αρχή της μη διακριτικής μεταχείρισης. Όλες οι επιχειρήσεις πρέπει να εκπληρούν τα αυτά κριτήρια ως προς την εισδοχή στο σύστημα διανομής, στους όρους λειτουργίας του, εξοπλισμό, τοποθέτηση των προϊόντων. Τα ίδια κριτήρια ισχύουν και για την παραμονή και έξοδο τους από το σύστημα διανομής. Έτσι λ.χ. αντιβαίνει στην αρχή της απαγόρευσης διακρίσεων που διέπει κάθε σύστημα επιλεκτικής διανομής η εφαρμογή διαφορετικού χρόνου καταγγελίας για τον ίδιο λόγο. Αυτό ισχύει και όταν ο προμηθευτής αναδιαρθρώνει το δίκτυο του. Η καταγγελία που γίνεται συνεπώς κατά παράβαση της αρχής της ίσης μεταχείρισης θα πρέπει να θεωρηθεί ως άκυρη

τόσο στο πλαίσιο του Καν. 1475/1995 όσο και του Κανονισμού 1400/2002 αλλά και κατά το άρθρο 81 παραγρ. 1 ΕΚ και το άρθρο 1 παραγρ. 1 ν. 703/1977.

Επισημαίνεται ότι οι ρήτρες αυτές δεν απαιτείται να έχουν αποτελέσει αντικείμενο γραπτής ή προφορικής συμβάσεως, αλλά αρκεί ότι συνιστούν περιεχόμενο ή έστω πλαίσιο του ευρύτερου συντονισμού και πρακτικής συνεργασίας μεταξύ των μερών όπως αυτή αποτυπώνεται και στη σχετική αλληλογραφία μεταξύ τους. Τόσο το άρθρο 81 ΕΚ όσο και οι Κανονισμοί Ομαδικής Απαλλαγής δεν προβλέπουν τύπο για τη σύναψη συμβάσεων που περιέχουν όρους περιοριστικούς του ανταγωνισμού. Εφόσον μια σύμβαση πληρεί τις προϋποθέσεις ενός Κανονισμού, τότε επέρχεται η έννομη συνέπεια της απαλλαγής, ακόμα αν η σύμβαση έχει συναφθεί προφορικά. Σε αυτό συνηγορεί ότι πολλοί Κανονισμοί εφαρμόζονται και σε εναρμονισμένη πρακτική (ενδεικτικά άρθρο 1 παραγρ. 1 στοιχ. γ) Καν. 1400/2002 υπό την έννοια της κάθετης συμφωνίας περιλαμβάνονται και οι εναρμονισμένες πρακτικές, το ίδιο και ο Καν. 2790/1999 (άρθρο παραγρ. 1, βλ. και τη γενική διάταξη του άρθρου παραγρ. 1 Καν. 1965).

Κατ' αρχήν πρέπει να εξετασθεί κατά πόσον οι υπό κρίση ρήτρες είναι συμβατές με τον μέχρι 30.9.2002 ισχύσαντα Κανονισμό 1475/1995, δεδομένου ότι η καταγγελία της σύμβασης πραγματοποιήθηκε στις 25.7.2002. Μόνον εφόσον δεν επεμβαίνει ο Καν. 1475/1995, θα πρέπει στη συγκεκριμένη περίπτωση να διερευνηθεί αν υπάρχει παράβαση του άρθρου 81 παραγρ.1 ΕΚ και στη συνέχεια η δυνατότητα χορήγησης ατομικής απαλλαγής (Κατευθυντήριες Οδηγίες για τους κάθετους περιορισμούς του ανταγωνισμού αρ 120).

β. Οι μονομερώς ανακοινούμενοι στους διανομείς ποσοτικοί στόχοι.

Ο καθορισμός ενός ελάχιστου ποσοτικού στόχου που έχει ως σκοπό την καταβολή της μεγαλύτερης δυνατής προσπάθειας ή της ενεργοποίησης εκ μέρους των εμπόρων για την επίτευξη συγκεκριμένης στοχοθέτησης δεν μπορεί κατ' αρχήν, από το πρίσμα των κανόνων και γενικών ρητρών του αστικού δικαίου να θεωρηθεί ως μια μεμπτή ή καταχρηστική πρακτική.

Αν όμως ιδωθεί η πρακτική αυτή από τη σκοπιά των κανόνων του ανταγωνισμού η εικόνα μπορεί να διαφέρει, ιδιαίτερα όταν η στοχοθέτηση συνδυάζεται με την υποχρέωση του εμπόρου ενός επιλεκτικού, αποκλειστικού συστήματος, είτε να προμηθεύεται τα προς επίτευξη του στόχου απαιτούμενα αγαθά από την επιβάλλουσα το στόχο επιχείρηση ή τον υποδεικνυόμενο απ' αυτήν είτε να τα διαθέτει επ' ονόματι και για λογαριασμό της, φέροντας όχι ασήμαντο κίνδυνο ως προς τη σύμβαση που συνάπτει. Είναι σαφές ότι κατ' αυτόν τον τρόπο επιτυγχάνεται η συγκέντρωση των προμηθειών του εμπόρου σε ένα συγκεκριμένο προϊόν (σήμα), και αποτρέπεται αυτός από το να αξιοποιήσει τη δυνατότητά του να προμηθεύεται και διαθέτει και προϊόντα άλλων σημάτων (interbrand competition) ή να διαμεσολαβεί κατά τη διάθεσή τους στα πλαίσια μη γνήσιας εμπορικής αντιπροσωπείας. Όσο δε πιο ψηλή είναι η στοχοθέτηση, τόσο περισσότερο περιορίζεται η ευχέρεια του να επιλέγει άλλα προϊόντα και στεγανοποιείται η σχετική αγορά κατά τρόπο αντιβαίνοντα προς τον Κανονισμό 1400/2002, ο οποίος επιβάλλει ως αναγκαίο όρο για την εξαίρεση ενός δικτύου διανομής την ύπαρξη πραγματικής δυνατότητας των εμπόρων να πωλούν σήματα ανταγωνιστικών προμηθευτών. Δεδηλωμένος στόχος του Καν. 1475/1995 αλλά και του διαδόχου του (1400/2002) είναι η ενθάρρυνση του διανομέα να διανέμει περισσότερες μάρκες (multi marketing dealerships) (Ευρ. Επιτροπή, Επεξηγηματικό φυλλάδιο στον Καν. 1475/1995, ερώτημα 8 σελ. 14). Ο προσδιορισμός στόχων με τον ανωτέρω περιγραφέντα τρόπο και συνθήκες έμμεσα περιορίζει τη δυνατότητα αυτή του διανομέα, η οποία απαγορεύεται ευθέως από τον Κανονισμό (Ευρ. Επιτροπή, Επεξηγηματικό φυλλάδιο στον Καν. 1475/1995, ερώτημα 8 σελ. 14).

Εξάλλου, στην περίπτωση αυτή η δέσμευση αγοράς από τον προμηθευτή, παρεμποδίζει τις αμοιβαίες συναλλαγές (διαγώνιες πωλήσεις, cross supplies) μεταξύ των εμπόρων ενός συστήματος επιλεκτικής διανομής, περιοριζόμενης έτσι άμεσα ή έμμεσα, της ελευθερίας των διανομέων να προμηθεύονται από άλλες επιχειρήσεις του δικτύου προϊόντα της συμφωνίας ή αντίστοιχα προϊόντα (άρθρο 6 παραγρ. 1 εδ. 9 Κανονισμός 1475/1995).

Οι δικαιοπολιτικές αυτές σταθμίσεις βρήκαν έρεισμα και στους δύο Κανονισμούς γι' αυτό και ήδη στον 1475/1995 αντιμετωπίζεται με μεγάλη επιφύλαξη η ποσοτική στοχοθέτηση, έτσι ώστε για να θεωρηθεί αυτή ως έγκυρος όρος πρέπει απαραιτήτως να καθορίζεται αυτή από κοινού από τα μέρη κατ' έτος και επιπλέον πρέπει να προβλέπεται για την περίπτωση διαφωνίας η προσφυγή σε τρίτο ανεξάρτητο εμπειρογνώμονα ή διαιτητή, ο οποίος θα αποφασίζει σχετικά με τρόπο δεσμευτικό για τα μέρη (άρθρο 4 παραγρ.1 αρ. 3 του 1475/1995).

Στην υπό κρίση όμως περίπτωση δεν μπορεί να γίνει λόγος για από κοινού καθορισμό από τα συναλλασσόμενα μέρη ενός συμφωνηθέντος ποσοτικού στόχου, δεδομένου ότι ούτε καν διαπραγμάτευση προηγήθηκε ως προς το ύψος του στόχου, αλλά το ένα μέρος, οι α΄ και β΄ καταγγελλόμενες εταιρείες, μονομερώς επιβάλλουν τους στόχους τους στο άλλο μέρος σε διμηνιαία ή τετραμηνιαία βάση. Είναι ενδεικτικοί οι εγκύκλιοι - επιστολές που απευθύνουν προς τους εμπόρους τόσο η α΄ καταγγελλόμενη όσο και η β΄ καταγγελλόμενη. Σε εγκύκλιο της α΄ καταγγελλόμενης αναφέρεται ότι προκειμένου το δίκτυο να επιτύχει το στόχο του "θεσπίζονται νέοι ενιαίοι εμπορικοί στόχοι διμήνου Νοεμβρίου - Δεκεμβρίου κλπ" (βλ. την 27/11/2001 τηλεομοιοτυπική επιστολή). Επίσης χαρακτηριστική είναι η από 7.1.2002 επιστολή προς το δίκτυο όπου η α΄ καταγγελλόμενη ενημερώνει κατ' αρχήν ως προς τον χρόνο πραγματοποίησης της συνάντησης του Α΄ τετραμήνου 2002 επισημαίνοντας ότι "τότε θα σας ανακοινωθούν και οι στόχοι του Α΄ τετραμήνου". Σε επιστολές της β΄ καταγγελλομένης προς το δίκτυο των συνεργατών της αναφέρονται ότι: i) "Συνημμένα σας στέλνουμε στόχο διμήνου, η επίτευξη του οποίου πριμοδοτείται με 50.000 για τα SERHIA - SHUMA και 80.000 δρχ. για τα SPORTAGE" (βλ. επιστολή της 1.9.2000) ii) "η ΑΟΥΤΟΝΤΗΛ Π & Ρ ΔΑΒΑΡΗ ΑΒΕΕ" έλαβε την απόφαση να συνεχίσει την ίδια εμπορική πολιτική που διαμόρφωσε για το τελευταίο τρίμηνο του 2001 και τον Ιανουάριο του 2002....

Παράλληλα σας στέλνουμε και την στοχοθέτηση σας για τον μήνα Ιανουάριο και η πριμοδότηση σας με την επίτευξη των στόχων είναι η αντίστοιχη της εμπορικής πολιτικής του τελευταίου τριμήνου 2001" (βλ. επιστολή της 2.1.2002), iii) "Θα σας σταλεί ειδικός στόχος μηνός Ιουνίου, η επίτευξη του οποίου θα πριμοδοτηθεί με 88 Ευρώ ανά αυτοκίνητο. Η στοχοθέτηση Ιουνίου είναι ανεξάρτητη της στοχοθέτησης που σας έχει δοθεί μέσω της εμπορικής πολιτικής εξαμήνου και λειτουργεί, όπως καταλαβαίνεται προσθετικά και παράλληλα" (βλ. επιστολή της 7.6.2002) και iv) "Τυχόν αποκλίσεις που θα προκύψουν μεταξύ αποτελέσματος (δηλ. πωλήσεως) και στόχου σας μέχρι 15.9.2002 θα πρέπει αυτά τα αυτοκίνητα να τα αγοράσετε πληρώνοντας τα σε 30 - 60 ημέρες", από την οποία προκύπτει ότι η β΄ καταγγελλόμενη επέβαλε σε όλο το δίκτυο των αντιπροσώπων της, την προαγορά οχημάτων (βλ. επιστολή της 22.8.2002).

Ήδη από τη γραμματική διατύπωση, αλλά και το πνεύμα των επιστολών αυτών δεν καταλείπεται αμφιβολία ως προς τον μονομερή τρόπο με τον οποίο αποφασίζονταν οι στόχοι, έτσι ώστε να μην διαθέτει η καταγγέλλουσα (αλλά και οι άλλες εταιρείες του δικτύου) σοβαρή δυνατότητα να τους διαπραγματευτούν και να συναποφασίσουν τους όρους και το ύψος τους, όπως απαιτούσε ο ισχύων τότε Κανονισμός 1475/1995 προκειμένου να επιτρέπει την υπαγωγή σ' αυτόν. Η τήρηση των στόχων ήταν υποχρεωτική και δεν είχε το χαρακτήρα ενδεικτικής φύσης ("indicative nature"), (Ευρ. Επιτροπή, Επεξηγηματικό φυλλάδιο στον Καν. 1475/1995, ερώτημα 13, σελ 16),. Και τούτο, διότι στοιχειώδης προϋπόθεση της υπαγωγής στην ομαδική απαλλαγή του Κανονισμού αυτού ήταν η συγκεκριμένη εκάστοτε στοχοθέτηση να μην επιβάλλεται μονομερώς από τον προμηθευτή αλλά αντίθετα να αποτελεί το καταστάλαγμα διαπραγμάτευσης μεταξύ των μερών ("από κοινού καθορισμός ......"), έτσι ώστε κανένα από τα μέρη να μην έχει τον τελικό λόγο ("final say") (Ευρ. Επιτροπή, Επεξηγηματικό φυλλάδιο στον Καν. 1475/1995, ερώτημα 13 σελ. 16). Η διαπραγμάτευση που επιδιώκει ο Κανονισμός δεν είναι αναμφίβολα εκείνη η οποία λαμβάνεται με απειλές αποκλεισμού από το δίκτυο ή τίθεται μονομερώς. Επιπλέον είναι χαρακτηριστικό ότι ούτε δικαίωμα προσφυγής σε ανεξάρτητο εμπειρογνώμονα ή διαιτητή προεβλέπετο, ο δε καθορισμός του στόχου εγίνετο συστηματικά σε ασφυκτικά χρονικά περιθώρια, ακόμη και διμήνου, ενώ ο Κανονισμός επιτρέπει υπό τις προϋποθέσεις που προαναφέραμε, μόνον τον σε ετήσια βάση καθορισμό (άρθρο 4 §1 αρ. 3 Κανονισμού 1475/1995).

Τέλος, το ΔΕΚ με την από 30 Απριλίου 1998 απόφασή του στην υπόθεση Cabour SA et Nord Distribution Automobile SA κατά Arnor "SOCO" SARL (C-230/96) αποφάνθηκε ότι για να θεωρηθεί έγκυρος ο καθορισμός των στόχων πωλήσεων "δεν πρέπει απλώς να συνιστά την έκφραση απλής υποχρεώσεως ως προς τα χρησιμοποιούμενα μέσα, αλλά πρέπει επιπλέον να τον καθορίζουν από κοινού τα συμβαλλόμενα μέρη ή, σε περίπτωση διαφωνίας, τρίτος εμπειρογνώμονας". Με τις σκέψεις αυτές στην προκείμενη περίπτωση υπάρχει συμφωνία με την έννοια του άρθρου 81 παραγρ.1 ΕΚ και του άρθρου 1 παραγρ.1 ν. 703/1977, αφού με τη συμμόρφωση των εμπόρων διανομέων τροποποιήθηκε η μεταξύ τους Σύμβαση, αλλά όχι "συμφωνία με την έννοια του Κανονισμού 1475/1995 και του διαδόχου του Κανονισμού 1400/2002, ο οποίος απαιτεί ουσιαστική διαπραγμάτευση, η οποία και μόνον προστατεύει το διανομέα από την άνιση ισχύ του προμηθευτή.

γ. Οι πρόσθετες παροχές κατά την επί πιστώσει αγορά οχήματος (α΄ καταγγελλόμενη).

Αντικείμενο της συμφωνίας μεταξύ της α΄ καταγγελλόμενης και των διανομέων υπήρξε και εξακολουθεί να υπάρχει η λήψη καταναλωτικών δανείων μέσω ορισμένων τραπεζών. Η ρήτρα αυτή, αδιάφορο αν δεν υπάρχει έγγραφος τύπος, αποτελεί μέρος της μεταξύ τους σύμβασης και σε κάθε περίπτωση η μεταξύ τους σύμβαση εφαρμόσθηκε στη χρηματοδότηση μέσω ορισμένων τραπεζών που η α΄ καταγγελλόμενη είχε επιλέξει.. Σύμφωνα με το άρθρο 6 παραγρ.1 αρ. 2 Καν. 1475/1995 η απαλλαγή δεν ισχύει όταν τα μέρη συνδέουν τη συμφωνία τους με όρους που αφορούν άλλα προϊόντα ή υπηρεσίες εκτός των αναφερόμενων στον παρόντα Κανονισμό ή εφαρμόζουν τη συμφωνία τους σε τέτοια προϊόντα ή υπηρεσίες. Η διαμεσολάβηση σε τράπεζα προς το σκοπό της σύναψης καταναλωτικού δανείου για τη χρηματοδότηση του νέου αυτοκινήτου αποτελεί μια τέτοια υπηρεσία (Schroeter σε Schreoter/Jacob/Mederer (Hrsg), Kommentar zum europaeischen Wettbewerbsrecht, 2003, σελ. 647).

Από εγκυκλίους της α΄ καταγγελλόμενης προς το δίκτυο των αντιπροσώπων της για την Εμπορική Πολιτική αυτοκινήτων προκύπτει ότι αυτή επέβαλε συγκεκριμένη εμπορική πολιτική στο δίκτυο των αντιπροσώπων της, σχετικά με τις τιμολογήσεις των αυτοκινήτων λιανικής μέσω καταναλωτικών δανείων συγκεκριμένων Τραπεζών, με συγκεκριμένη στοχοθέτηση, η οποία μάλιστα αν δεν μπορούσε να επιτευχθεί για χρονικό διάστημα μεγαλύτερο του διμήνου, έθετε θέμα περαιτέρω συνεργασίας με την εταιρεία. (βλ. Εγκυκλίους για την Εμπορική Πολιτική αυτοκινήτων Α΄ τετραμήνου 2002, Μαΐου-Ιουνίου 2002, Ιουλίου Αυγούστου 2002 και Οκτωβρίου Δεκεμβρίου 2002).

δ. Παράνομος ο προσδιορισμός της τιμής των αξεσουάρ (β΄ καταγγελλόμενη) και της τιμής τοποθέτησης αυτών (β΄ καταγγελλόμενη) καθώς και της τιμής εργατοώρας για παροχή υπηρεσιών επισκευής (β΄ καταγγελλόμενη)

Και κατά τους δύο Κανονισμούς (1475/1995 και 1400/2002) απαγορεύεται κάθε άμεσος ή έμμεσος επηρεασμός της ελευθερίας των διανομέων, συνεργείων να προσδιορίσουν οι ίδιοι την τιμή πώλησης (άρθρο 6 παραγρ.1 στοιχ. 6 Καν. 1475/1995, άρθρο 5 παραγρ. 1 στοιχ α Καν. 1400/2002). Σε αυτήν περιλαμβάνεται η τιμή των καινουργών αυτοκινήτων, εφόσον οι αντιπρόσωποι λειτουργούν ως γνήσιοι διανομείς/μεταπωλητές, οι τιμές των ανταλλακτικών, των αξεσουάρ αυτοκινήτων και υπηρεσιών συντήρησης επισκευής

Αν και η διανομή αξεσουάρ αυτή καθαυτή δεν υπάγεται στην κανονιστική εμβέλεια των Καν. 1475/1995 και 1400/2002, αλλά θα κριθεί ενδεχομένως βάσει του Καν. 2790/1999 και σε κάθε περίπτωση κατά το άρθρο 81 παραγρ 1 ΕΚ και άρθρο 1 παραγρ.1 ν. 703/1977 ο προσδιορισμός της τιμής των αξεσουάρ συνιστά έμμεσο προσδιορισμό της τιμής πώλησης του αυτοκινήτου . Η απαγό-

ρευση άμεσου ή έμμεσου προσδιορισμού της τιμής αναφέρεται και σε παροχές ή προιόντα που καθορίζουν μέρος της τελικής τιμής καθώς και σε κάθε άλλο παράγοντα ή παράμετρο προσδιορισμού της τιμής.

Ο καθορισμός της τιμής τοποθέτησης υπάγεται ευθέως στην απαγόρευση δέσμευσης της τιμής πώλησης νέων οχημάτων και προσφοράς υπηρεσιών κατά τις ανωτέρω διατάξεις.

Η α΄ καταγγελλομένη καθόριζε το κόστος για τις εργασίες τοποθέτησης των αξεσουάρ ΧΙΟΥΝΤΑΙ στα αυτοκίνητα που διακινούσε (βλ. Εγκύκλιο για την Εμπορική Πολιτική αυτοκινήτων- Α΄ τετραμήνου 2002 και επιστολή της 5.11.2002 προς το δίκτυο των αντιπροσώπων της).

Η β΄ καταγγελλόμενη καθόριζε τις τιμές λιανικής διάθεσης των αξεσουάρ των οχημάτων ΚΙΑ που αυτή διακινούσε μέσω του δικτύου των αντιπροσώπων της (βλ. επιστολές 18.2.200, 6.11.200 και 19.11.2001 προς το δίκτυο των αντιπροσώπων της), την τιμή τοποθέτησης αυτών και την τιμή εργατοώρας για παροχή υπηρεσιών επισκευής (βλ. την από 26.10.1999 επιστολή της προς το δίκτυο των αντιπροσώπων της)

4. Συνέπειες της απώλειας του ευεργετήματος των Κανονισμών ομαδικής απαλλαγής

Ρήτρες οι οποίες περιορίζουν την ανταγωνιστική ελευθερία των εμπόρων κατά τρόπο αντιβαίνοντα στον ανωτέρω Κανονισμό είναι άκυρες κατ' άρθρο 1 παραγρ. 2 ν. 703/1977, εφόσον βεβαίως δεν συντρέχει περίπτωση απαλλαγής κατ' άρθρο 81 παραγρ. 3 ΣυνθΕΚ και 1 παραγρ. 3 ν. 703/1977.

Εφόσον πρόκειται για ρήτρες που περιλαμβάνονται είτε στη μαύρη λίστα Καν. 1475/1995 (άρθρο 6) είτε στους περιορισμούς ιδιαίτερης σοβαρότητας του Καν. 1400/2002, τότε η έννομη συνέπεια είναι ότι δεν ισχύει ολόκληρος ο Κανονισμός ως προς τη σύμβαση. Η απώλεια του ευεργετήματος επέρχεται αυτοδικαίως (Επεξηγηματικό φυλλάδιο σελ. 31, ομοίως υπό το καθεστώς του Καν. 1475/1995, σκέψη 20 Καν. 1475/1995, Ευρ. Επιτροπή, Επεξηγηματικό φυλλάδιο σελ. 7, ερώτημα 13 σελ. 16).

Ο περιορισμός είναι αισθητός και μάλιστα κατά απόκλιση από τον κανόνα de minimis, δηλ. η ανωτέρω έννομη συνέπεια επέρχεται και επί μεριδίου αγοράς κάτω από 5% (σκέψη 12 Καν.1400/2002.). Ακόμα σε τέτοιες συμβάσεις δεν επιτρέπεται να περιέχονται "μαύρες" ρήτρες (Πρβλ. Ευρ. Επιτροπή, Επεξηγηματικό φυλλάδιο 25 σημ. 47). Ο Κανονισμός δεν ισχύει για ολόκληρη τη σύμβαση ex tunc (σκέψη 12 Καν., Ευρ. Επιτροπή, Επεξηγηματικό φυλλάδιο στον Καν. 1400/2002 σελ. 31, Καν. 1475/1995, άρθρο 6 παραγρ 1 αρ. 1-5, Ευρ. Επιτροπή, Επεξηγηματικό φυλλάδιο στον Καν. Σελ. 7, Κατευθυντήριες Οδηγίες για τους κάθετους περιορισμούς αρ. 46).

Η θέση στόχων πώλησης ως ανωτέρω, η παράβαση των χρόνων καταγγελίας που θέτει ο Κανονισμός 1475/1995, η συμφωνία χρησιμοποίησης ορισμένων τραπεζών για τη λήψη καταναλωτικού δανείου και η τιμή τοποθέτησης των αξεσουάρ ως έμμεσος προσδιορισμός συστατικών της τιμής και της τιμής των υπηρεσιών των συνεργείων/διανομέων καθιστά και τους δύο Κανονισμούς ανεφάρμοστους ως προς την κατηγορία της διανομής αυτοκινήτων.

Τούτο σημαίνει ενδεικτικά ως προς τους "συμφωνηθέντες" ως ανωτέρω στόχους πώλησης ότι τα μέρη απαλλάσσονται από κάθε υποχρέωση τους να πωλήσουν τις "συμφωνημένες ποσότητες" (Ευρ. Επιτροπή, Επεξηγηματικό φυλλάδιο στον Καν. 1475/1995 ερώτημα 13 σελ. 16). Ομοίως δεν υποχρεούνται να ακολουθήσουν τις τιμές δέσμευσης των υπηρεσιών συντήρησης και τοποθέτησης κοκ.

Περαιτέρω η σχετική "μαύρη" ρήτρα είναι άκυρη σύμφωνα με το άρθρο 81 παραγρ.2 ΕΚ, εφόσον κατά κανόνα η ατομική απαλλαγή της αποκλείεται σύμφωνα με το άρθρο 81 παραγρ. 3 λόγω της βαρύτητάς της. (Πρβλ. και Ευρ. Επιτροπή, Κατευθυντήριες Οδηγίες για τους κάθετους περιορισμούς αρ. 46, Επεξηγηματικό φυλλάδιο 31,ατομική απαλλαγή ,η πιθανή", ακόμα πιό στενά Ευρ. Επιτροπή, Επεξηγηματικό φυλλάδιο στον Καν. 1475/1995, σελ. 9

Εκείνες οι ρήτρες οι οποίες έχουν ως αντικείμενο ή αποτέλεσμα την παρεμπόδιση, τον περιορισμό ή τη νόθευση του ανταγωνισμού εντός της κοινής αγοράς απαγορεύονται κατά το άρθρο 81 παραγρ. 1 και είναι άκυρες κατά το άρθρο 81 παραγρ. 2, εκτός αν χορηγηθεί ατομική απαλλαγή (ΔΕΚ υποθ. C-230/96, αποφ. από 30.4.1998, Συλλ. 1998 I 2055, 2100 επ σκέψη 48 Cabour). Η απαγόρευση και η ακυρότητα επεκτείνονται μόνον σε εκείνα τα τμήμα της συμφωνίας, τα οποία υπάγονται στην εμβέλεια του άρθρου 81 παραγρ. 1. Σε αυτά υπάγονται οι ρήτρες που περιορίζουν τον ανταγωνισμού καθώς και λοιπές συμβατικές προβλέψεις, οι οποίες δεν δύναται να διαχωρισθούν από τις ρήτρες αυτές (Πάγια νομολογία ενδεικτικά ΔΕΚ υποθ. 10/86, Συλλ. 1986, 4084, 4088 VAG France ./.Magne). Στο δικαστήριο ή στην επιλαμβανόμενη εθνική αρχή ανταγωνισμού επαφίεται να κρίνει βάσει όλων των στοιχείων της συγκεκριμένης περίπτωσης και λαμβάνοντας υπόψιν το "οικονομικό και νομικό πλαίσιο της συμφωνίας, εντός του οποίου η συμφωνία εντάσσεται", αν οι όροι αυτοί πληρούνται (ΔΕΚ υποθ. C-230/96, αποφ. από 30.4.1998, Συλλ. 1998 I 2055, 2100 επ σκέψη 49 Cabour). Και στο πλαίσιο αυτό της αξιολόγησης η ύπαρξη παρόμοιων συμβάσεων αποτελεί σημαντικό αξιολογικό παράγοντα (ΔΕΚ υποθ. C-230/96, αποφ. από 30.4.1998, Συλλ. 1998 I 2055, 2100 επ σκέψη 50 Cabour).

Με το σκεπτικό αυτό η Επιτροπή Ανταγωνισμού κρίνει ότι οι ανωτέρω ρήτρες είναι άκυρες, χωρίς η ακυρότητα να επεκτείνεται σ ε όλη τη σύμβαση, διότι μπορούν να παρουσιάζουν επαρκή αυτοτέλεια σε σχέση με αυτή. Το υπόλοιπο των συμβάσεων κρίνεται κατά το άρθρο 81 παραγρ.1 ΕΚ και το άρθρο 1 παραγρ .1 ν. 703/1977 δεδομένου ότι δεν ισχύει ούτε ο Καν. 1475/1995 ούτε ο διάδοχος Κανονισμός 1400/2002 εξ ολοκλήρου λόγω της συνδρομής μιας μόνο εκ των ανωτέρω απαγορευμένων ρητρών.

Οι καταγγελλόμενες εταιρείες δεν έχουν υποβάλει αίτηση ατομικής απαλλαγής ούτε κατά το άρθρο 81 παραγρ.3 της ΕΚ ούτε κατά το άρθρο 1 παραγρ. 3 ν. 703/1977. Συνεπώς τα δίκτυα διανομής της α΄ και β΄ καταγγελλόμενης αντιβαίνουν στο άρθρο 81 παραγρ.1 ΕΚ και 1 παραγρ.1 ν. 703/1977.

5. Ο επηρεασμός του διακοινοτικού εμπορίου και εφαρμογή του άρθρου 81 παρ. 1 ΕΚ.

Σύμφωνα με το Άρθρο 3 παρ. 1 του Καν. 1/2003 του Συμβουλίου για την εφαρμογή των κανόνων ανταγωνισμού που προβλέπονται στα άρθρα 81 και 82 της συνθήκης, "[ο]σάκις οι αρχές ανταγωνισμού των κρατών μελών ή τα εθνικά δικαστήρια εφαρμόζουν την εθνική νομοθεσία ανταγωνισμού σε συμφωνίες, αποφάσεις ενώσεων επιχειρήσεων ή εναρμονισμένες πρακτικές κατά την έννοια του άρθρου 81 παράγραφος 1 της συνθήκης, οι οποίες είναι πιθανόν να επηρεάσουν το εμπόριο μεταξύ κρατών μελών κατά την έννοια της διάταξης αυτής, εφαρμόζουν επίσης το άρθρο 81 της συνθήκης, στις εν λόγω συμφωνίες, αποφάσεις ή εναρμονισμένες πρακτικές. [...]"

Κατά πάγια νομολογία, για να μπορεί μια απόφαση, συμφωνία ή σύμπραξη να επηρεάσει το εμπόριο μεταξύ κρατών μελών πρέπει, βάσει ενός συνόλου νομικών και πραγματικών στοιχείων, να μπορεί να πιθανολογηθεί επαρκώς ότι μπορεί να ασκήσει άμεση ή έμμεση, πραγματική ή δυνητική επίδραση στα εμπορικά ρεύματα μεταξύ κρατών μελών, τούτο δε κατά τρόπο που να προκαλείται φόβος ότι θα μπορούσε να εμποδίσει την πραγματοποίηση ενιαίας αγοράς μεταξύ κρατών μελών (βλ. αποφάσεις του Δικαστηρίου της 29ης Οκτωβρίου 1980, 209/78 έως 215/78 και 218/78, Van Landewyck κ.λπ. κατά Επιτροπής, Συλλογή τόμος 1980/ΙΙΙ, σ. 207, σκέψη 170, και της 17ης Ιουλίου 1997, C-219/95 P, Ferriere Nord κατά Επιτροπής, σκέψη 20) [βλ. απόφαση υπ΄ αρ. 277/IV/2005 της Επιτροπής Ανταγωνισμού, υπό Δ].

Οι περιοριστικές του ανταγωνισμού πρακτικές που καλύπτουν ολόκληρο το έδαφος ενός των κρατών μελών έχουν εξ ορισμού ως αποτέλεσμα την παρακώλυση της οικονομικής αλληλοδιεισδύσεως που επιδιώκεται με τη Συνθήκη (βλ. αποφάσεις Vereniging van Cementhandelaren κατά Επιτροπής, σκέψη 29, και Remia κ.λπ. κατά Επιτροπής, σκέψη 22 • απόφαση του Πρωτοδικείου της 21ης Φεβρουαρίου 1995, T-29/92, SPO κ.λπ. κατά Επιτροπής, Συλλογή 1995, σ. ΙΙ-289, σκέψη 299) [βλ. απόφαση υπ' αρ. 277/IV/2005 της Επιτροπής Ανταγωνισμού, υπό Δ] [Βλ. επίσης ενδεικτικά Απόφαση του ΔΕΚ της 30ης Ιουνίου 1966, SOCIETE TECHNIQUE MINIERE (L.T.M.) ΚΑΤΑ MASCHINENBAU ULM GMBH (M.B.U.), Υπόθ. 56-65, Ελλ. Ειδ. Έκδ. σ. 00313].

Κατά την Ανακοίνωση της Επιτροπής (2004/C 101/07) [Κατευθυντήριες γραμμές σχετικά με την έννοια του επηρεασμού του εμπορίου των άρθρων 81 και 82 της Συνθήκης, γενικότερα στην παρ. 13 και πιο συγκεκριμένα στις παρ. 86 επ. που αναφέρονται σε κάθετες συμφωνίες που καλύπτουν ένα μόνο κράτος μέλος]:

"13. Το κριτήριο του επηρεασμού του εμπορίου περιορίζει το πεδίο εφαρμογής των άρθρων 81 και 82 στις συμφωνίες και πρακτικές που δύνανται να έχουν ένα ελάχιστο επίπεδο διασυνοριακών επιπτώσεων στο εσωτερικό της Κοινότητας. Σύμφωνα με τη διατύπωση του Δικαστηρίου, η συμφωνία ή πρακτική πρέπει να επηρεάζει το εμπόριο μεταξύ κρατών μελών με τρόπο "αισθητό". [...]

Οι κάθετες συμφωνίες που καλύπτουν το σύνολο ενός κράτους μέλους δύνανται να επηρεάσουν το εμπόριο μεταξύ κρατών μελών ιδίως όταν δυσχεραίνουν την είσοδο, με εξαγωγές ή με εγκατάσταση, επιχειρήσεων από άλλα κράτη μέλη στη σχετική εθνική αγορά (αποτέλεσμα αποκλεισμού). Όταν κάθετες συμφωνίες έχουν παρόμοια αποτελέσματα αποκλεισμού, συμβάλλουν στον κατακερματισμό των αγορών σε εθνική βάση και εμποδίζουν έτσι την οικονομική αλληλοδιείσδυση που επιδιώκεται από τη Συνθήκη.

87. Αποκλεισμός μπορεί, για παράδειγμα, να υπάρχει όταν οι προμηθευτές επιβάλλουν στους αγοραστές υποχρεώσεις αποκλειστικής αγοράς. Στην υπόθεση Delimitis, η οποία αφορούσε συμφωνίες μεταξύ ενός παραγωγού μπύρας και του ιδιοκτήτη καταστημάτων κατανάλωσης μπύρας, με τις οποίες ο τελευταίος αναλάμβανε να αγοράζει μπύρα αποκλειστικά από τον εν λόγω ζυθοποιό, το Δικαστήριο όρισε τον αποκλεισμό ως την έλλειψη, λόγω των συμφωνιών, πραγματικών και συγκεκριμένων δυνατοτήτων πρόσβασης στην αγορά. Κανονικά, οι συμφωνίες δημιουργούν σημαντικά εμπόδια στην είσοδο μόνο όταν καλύπτουν ουσιαστικό τμήμα της αγοράς. Το μερίδιο αγοράς και η κάλυψη της αγοράς μπορούν να αποτελέσουν κατάλληλους δείκτες από την άποψη αυτή. Κατά την εκτίμηση πρέπει να λαμβάνεται υπόψη όχι μόνο η σχετική συμφωνία ή το σχετικό δίκτυο συμφωνιών, αλλά επίσης και τα άλλα παράλληλα δίκτυα συμφωνιών που έχουν παρόμοια αποτελέσματα.

Οι κάθετες συμφωνίες οι οποίες καλύπτουν το σύνολο ενός κράτους μέλους και αφορούν προϊόντα που αποτελούν αντικείμενο διασυνοριακών ανταλλαγών δύνανται επίσης να επηρεάσουν το εμπόριο μεταξύ κρατών μελών, ακόμα και εάν δεν δημιουργούν άμεσα εμπόδια σ' αυτό. Οι συμφωνίες με τις οποίες οι επιχειρήσεις εφαρμόζουν ορισμένη τιμή μεταπώλησης δύνανται να επηρεάσουν άμεσα το εμπόριο μεταξύ κρατών μελών εάν αυξάνουν τις εισαγωγές από άλλα κράτη μέλη και μειώνουν τις εξαγωγές από τα σχετικά κράτη μέλη. Οι συμφωνίες που επιβάλλουν τιμή μεταπώλησης δύνανται επίσης να επηρεάσουν τα εμπορικά ρεύματα με τον ίδιο σχεδόν τρόπο με τις οριζόντιες συμπράξεις. Στο βαθμό που η επιβαλλόμενη τιμή μεταπώλησης είναι υψηλότερη από την τιμή που εφαρμόζεται σε άλλα κράτη μέλη, αυτό το επίπεδο τιμών είναι διατηρήσιμο μόνο εάν υπάρχει δυνατότητα ελέγχου των εισαγωγών από άλλα κράτη μέλη."

Κατά τα ανωτέρω οι συμφωνίες κάθετης διανομής με μια πλειάδα διανομέων (69 τον αριθμό της ΧΙΟΥΝΤΑΙ και της ΑΟΥΤΟΝΤΗΛ) καταλαμβάνουν ολόκληρη την ελληνική επικράτεια. Συνεπώς ισχύουν όσα προηγουμένως ελέχθησαν. Ο επηρεασμός του διακοινοτικού εμπορίου θα πρέπει να θεωρηθεί ότι συντρέχει στη συγκεκριμένη περίπτωση και ότι είναι αισθητός, με δεδομένη μάλιστα τη διαμόρφωση των συγκεκριμένων δικτύων διανομής που ερείδονται σε ποσοτικά και ποιοτικά κριτήρια και προβλέπουν γεωγραφικές περιοχές δραστηριοποίησης εκάστου μέλους του δικτύου

Συνεπώς, το υπό εξέταση σύστημα διανομής αντιβαίνει στο άρθρο 81 παραγρ. 1 και στο άρθρο 1 ν. 703/1977, δε-

δομένου ότι στηρίζεται σε έναν συνδυασμό ποσοτικών και ποιοτικών κριτηρίων, το οποίο περιορίζει τον ανταγωνισμό, (ΔΕΚ αποφ. από 3.7.1985, Συλλ. 1985 1985, 2015, 2044 σκέψη 33 Binon/AMP), χωρίς καν να ληφθούν υπόψιν οι γεωγραφικές περιοχές των διανομέων. Και τούτο επειδή τα ποσοτικά κριτήρια, όπως η συμφωνία διάθεσης μιας ελάχιστης ποσότητας ή τζίρου ή διατήρησης ορισμένων ελάχιστων αποθεμάτων (ΔΕΚ υποθ. 26/76, από 25.10.1977, Συλλ. 1977, 1875, 1905 σκέψεις 37, 39, Metro I ./. Ευρ. Επιτροπής η προμήθεια ολόκληρης της γκάμας των συμβατικών προιόντων (Ευρ. Επιτροπή αποφ. Grundig Abl. 1994, L. 20 σελ. 15) η απαγόρευση διαγώνιων προμηθειών μεταξύ των εξουσιοδοτημένων διανομέων (ΔΕΚ από 21.2.1984, Συλλ. 1984, 883, 908, σκέψη 46 Hasselblad./ Ευρ. Επιτροπή) περιορίζουν τον διασηματικό (interbrand) ανταγωνισμό. Λειτουργούν ως εμπόδια εισόδου στην αγορά σε βάρος ανταγωνιστών-παραγωγών ανταγωνιστικών προιόντων (Klotz σε Schroeter/Jacob/ Mederer σελ. 588, Rdn 183 επ.). Το αυτό ισχύει κατά μείζονα λόγο σε ένα σύστημα διανομής που ερείδεται σε καθαρά ποσοτικά κριτήρια μέσω αποκλειστικών γεωγραφικών περιοχών. Τέτοια συστήματα δικαιολογούνται μόνον αν υπαχθούν σε Κανονισμό ομαδικής απαλλαγής ή υποβληθεί αίτηση ατομικής εξαίρεσης κατά το άρθρου 81 παραγρ.1 ΕΚ ή το άρθρο 1 παραγρ. 3 ν. 703/1977.

VI. Επιβολή προστίμου

Σύμφωνα με τη διάταξη του άρθρου 9 παρ.1 & 2 του ν. 703/1977, όπως ισχύει,

"Η Επιτροπή Ανταγωνισμού, αν διαπιστώσει, είτε αυτεπάγγελτα είτε κατόπιν καταγγελίας είτε κατόπιν αιτήσεως του Υπουργού Εμπορίου για διεξαγωγή σχετικής έρευνας, παράβαση των άρθρων 1 παρ. 1, και 2, μπορεί με απόφασή της

α) να απευθύνει στις ενδιαφερόμενες επιχειρήσεις ή ενώσεις επιχειρήσεων συστάσεις να παύσουν την παράβαση,

β) να υποχρεώνει τις ενδιαφερόμενες επιχειρήσεις να παύσουν την παράβαση και να παραλείψουν αυτή στο μέλλον,

γ) να απειλήσει πρόστιμο ή χρηματική ποινή ή και τα δύο στην περίπτωση συνέχισης ή επανάληψης της παράβασης,

δ) να θεωρήσει ότι κατέπεσε το πρόστιμο ή η χρηματική ποινή ή και τα δύο, όταν με απόφαση της βεβαιώνεται η συνέχιση ή επανάληψη,

ε) να επιβάλλει πρόστιμο στις επιχειρήσεις ή ενώσεις επιχειρήσεων που υπέπεσαν στην παράβαση.

Το κατά την προηγούμενη παράγραφο επιβαλλόμενο ή απειλούμενο πρόστιμο μπορεί να φτάνει μέχρι ποσοστού δεκαπέντε τοις εκατό (15%) των ακαθαρίστων εσόδων της επιχείρησης της τρέχουσας ή της προηγούμενης της παράβασης χρήσης. Για τον καθορισμό του ύψους του προστίμου πρέπει να λαμβάνονται υπόψη η σοβαρότητα και η διάρκεια της παράβασης. Η κατά την προηγούμενη παράγραφο προβλεπόμενη χρηματική ποινή ανέρχεται μέχρι του ποσού των δύο εκατομμυρίων (2.000.000) δρχ. για κάθε ημέρα καθυστέρησης συμμόρφωσης προς την απόφαση και από την ημερομηνία που θα ορίσει η απόφαση".

Λαμβάνοντας υπόψη:

- ότι ο όμιλος που ανήκουν οι δύο (α΄ και β΄) καταγγελλόμενες κατέχει μία από τις πρώτες θέσεις στην αγορά αυτοκινήτων με συνολικό μερίδιο αγοράς που ξεπερνάει το 10 %,
- τη σοβαρότητα των διαπιστωθεισών παραβάσεων,
- το γεγονός ότι παρόμοια πρακτική ακολουθείται από δύο εταιρείες του ομίλου για τη διανομή των οχημάτων ΧΙΟΥΝΤΑΙ και ΚΙΑ,
- τη χρονική διάρκεια των παραπάνω παραβάσεων, που υπολογίζεται από την ημερομηνία ένταξης της καταγγέλλουσας στο δίκτυο καθεμίας των καταγγελλομένων εταιρειών, και τη βαρύτητά τους, ιδιαίτερα ότι πρόκειται για σωρευτική επίδραση δικτύων διανομής αυτοκινήτων σε όλη την ελληνική επικράτεια με πολλά σημεία πώλησης και επισκευής
- ότι συντρέχει παράβαση του άρθρου 81 παραγρ.1 ΕΚ
- το ότι η καταγγέλλουσα εταιρεία εσύρθη στη σύμπραξη αυτή και ότι προέβη στην καταγγελία

Η Επιτροπή Ανταγωνισμού κρίνει ότι πρέπει να επιβληθεί πρόστιμο ύψους 1.025.515 Ευρώ στην εταιρεία ΧΙΟΥΝΤΑΙ και 190.533 Ευρώ στην εταιρεία ΑΟΥΤΟΝΤΗΛ, που αντιστοιχεί στο 0,5% του κύκλου εργασιών τους για το έτος 2002.

VII. Άποψη Μειοφηφίας

Ένα όμως Μέλος της Επιτροπής συμφωνεί μεν με την διατύπωση των σκέψεων στην Απόφαση (στην ενότητα V παραγρ. 3.α) που αναφέρονται στην παράβαση που αφορά στην καταγγελία της σύμβασης χωρίς επαρκή προειδοποιητική προθεσμία - συγκεκριμένα την χωρίς την επίκληση οποιαδήποτε σπουδαίου λόγου καταγγελία της σύμβασης με προειδοποίηση 3μήνου ενώ αυτή θα έπρεπε να έχει προθεσμία τουλάχιστον 2 ετών (μειούμενη υπό προϋποθέσεις σε 1 έτος αν ήθελε κριθεί ως έκτακτη).

Δεν συμφωνεί όμως με τις εξής απόψεις που διατυπώνονται στην Απόφαση:

1. Όσον αφορά στην άποψη ότι η συγκεκριμένη σύμβαση διανομής "συνιστά μη γνήσια σύμβαση εμπορικής αντιπροσωπείας, υπαγόμενη στον έλεγχο του άρθρου 81 (1)" αυτή σύμφωνα με την Απόφαση βασίζεται στο ότι "η καταγγέλλουσα εταιρεία μεταξύ άλλων κατασκεύασε πολυτελείς χώρους έκθεσης, συνεργείου αυτοκινήτων και τηρούσε αποθήκη ανταλλακτικών. Οι ανωτέρω επενδύσεις ενέχουν σημαντικό επενδυτικό κίνδυνο για την καταγγέλλουσα....". Όμως σημαντικός επενδυτικός κίνδυνος δημιουργείται μόνο όταν ένα σημαντικό μέρος της επένδυσης μπορεί να θεωρηθεί ως μη-ανακτήσιμη (sunk) δαπάνη, κάτι που, σύμφωνα με τον ορισμό που δίνει στον όρο αυτό η οικονομική θεωρία, απαιτεί ότι η δαπάνη αυτή δημιουργεί περιουσιακά στοιχεία που δεν μεταφέρονται εύκολα σε εναλλακτικές παρεμφερείς δραστηριότητες. Αυτό δεν ισχύει για τα περιουσιακά στοιχεία που αναφέρονται στην Απόφαση (και παραπάνω) εφόσον αυτά τα περιουσιακά στοιχεία μπορούν εύκολα να μεταφερθούν από την καταγγέλλουσα εταιρεία σε εναλλακτικές παρεμφερείς δραστηριότητες όπως είναι η διανομή άλλων σημάτων αυτοκινήτων.

2. Ακόμη όμως και αν γινόταν δεκτή η υπαγωγή της συγκεκριμένης σύμβασης διανομής στον έλεγχο του άρθρου 81 (1), σύμφωνα με αυτό το Μέλος της Επιτροπής, η μόνη παράβαση από αυτές που θεωρεί η Απόφαση της

Επιτροπής ότι έχουν πραγματοποιηθεί για την οποία υπάρχουν επαρκή αποδεικτικά στοιχεία είναι αυτή του προσδιορισμού της τιμής των αξεσουάρ και της τιμής τοποθέτησης αυτών (υποενότητα V.3.δ). Πιο συγκεκριμένα το Μέλος αυτό της Επιτροπής δεν θεωρεί ότι τα αποδεικτικά στοιχεία είναι επαρκή για να θεμελιώσουν ότι γενικά οι διανομείς των καταγγελλομένων εταιρειών ανήκουν σε γεωγραφικά διακριτές αγορές και ότι επομένως δεν αναπτύσσεται έντονος ανταγωνισμός μεταξύ τους, ούτε ότι οι πρακτικές που αναφέρονται στην Απόφαση (συγκεκριμένα των ποσοτικών κριτηρίων) ενδυναμώνουν εμπόδια εισόδου στην αγορά σε βάρος ανταγωνιστών - παραγωγών ανταγωνιστικών προϊόντων.

ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΛΟΓΟΥΣ ΑΥΤΟΥΣ

Η Επιτροπή Ανταγωνισμού:

1) Διαπιστώνει κατά πλειοψηφία ότι οι εταιρείες ΧΙΟΥΝΤΑΙ ΕΛΛΑΣ Π & Ρ ΔΑΒΑΡΗ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΗ ΚΑΙ ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ και ΑΟΥΤΟΝΤΗΛ ΕΛΛΑΣ Π & Ρ ΔΑΒΑΡΗ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΗ & ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ, μέλη του Ομίλου Π. & Ρ. Δάβαρη, προέβησαν σε παραβάσεις του άρθρου 1 του ν. 703/1977, όπως ισχύει και του άρθρου 81 παραγρ.1 ΕΚ.

2) Επιβάλλει κατά πλειοψηφία στην εταιρεία ΧΙΟΥΝΤΑΙ ΕΛΛΑΣ Π & Ρ ΔΑΒΑΡΗ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΗ ΚΑΙ ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ για τις ανωτέρω παραβάσεις πρόστιμο ύψους 1.025.515 Ευρώ.

3) Επιβάλλει κατά πλειοψηφία στην εταιρεία ΑΟΥΤΟΝΤΗΛ ΕΛΛΑΣ Π & Ρ ΔΑΒΑΡΗ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΗ & ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ για τις ανωτέρω παραβάσεις πρόστιμο ύψους 190.533 Ευρώ.

4) Καλεί τη Γραμματεία να υποβάλλει εντός ενός (1) μηνός συμπληρωματική εισήγηση ως προς το θέμα των συνιστωμένων ή επιβαλλομένων τιμών ανταλλακτικών και επισκευών (service) από τις εταιρείες ΧΙΟΥΝΤΑΙ ΕΛΛΑΣ Π & Ρ ΔΑΒΑΡΗ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΗ ΚΑΙ ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ και ΑΟΥΤΟΝΤΗΛ ΕΛΛΑΣ Π & Ρ ΔΑΒΑΡΗ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΗ & ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ.

Η απόφαση εκδόθηκε την 20η Ιουλίου 2005.

Η απόφαση να δημοσιευθεί στην Εφημερίδα της Κυβέρνησης.

Ο Πρόεδρος
ΜΙΧΑΗΛ -ΘΕΟΔΩΡΟΣ ΜΑΡΙΝΟΣ

Οι συντάκτες της απόφασης
ΜΙΧΑΗΛ -ΘΕΟΔΩΡΟΣ ΜΑΡΙΝΟΣ,
ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΤΡΙΑΝΤΑΦΥΛΛΑΚΗΣ,
ΑΝΤΩΝΙΟΣ ΜΕΓΓΟΥΛΗΣ

Η Γραμματέας
ΑΙΚΑΤΕΡΙΝΗ ΤΡΙΒΕΛΗ

ΕΘΝΙΚΟ ΤΥΠΟΓΡΑΦΕΙΟ

ΕΦΗΜΕΡΙΔΑ ΤΗΣ ΚΥΒΕΡΝΗΣΕΩΣ

ΚΑΠΟΔΙΣΤΡΙΟΥ 34 * ΑΘΗΝΑ 104 32 * FAX 210 52 21 004
ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΗ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ: http: www.et.gr – e-mail: webmaster @ et.gr

Πληροφορίες Α.Ε. - Ε.Π.Ε. και λοιπών Φ.Ε.Κ.: 210 527 9000
Φωτοαντίγραφα παλαιών ΦΕΚ - ΒΙΒΛΙΟΘΗΚΗ - ΜΑΡΝΗ 8 - Τηλ. (210)8220885 - 8222924
Δωρεάν διάθεση τεύχους Προκηρύξεων ΑΣΕΠ αποκλειστικά από Μάρνη 8 & Περιφερειακά Γραφεία
Δωρεάν ανάγνωση δημοσιευμάτων τεύχους Α΄ από την ιστοσελίδα του Εθνικού Τυπογραφείου

ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ ΠΩΛΗΣΗΣ Φ.Ε.Κ.

ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ - Βασ. Όλγας 227 **(2310) 423 956**
ΠΕΙΡΑΙΑΣ - Ευριπίδου 63 **(210) 413 5228**
ΠΑΤΡΑ - Κορίνθου 327 **(2610) 638 109**
(2610) 638 110
ΙΩΑΝΝΙΝΑ - Διοικητήριο **(26510) 87215**
ΚΟΜΟΤΗΝΗ - Δημοκρατίας 1 **(25310) 22 858**
ΛΑΡΙΣΑ - Διοικητήριο **(2410) 597449**
ΚΕΡΚΥΡΑ - Σαμαρά 13 **(26610) 89 122**
(26610) 89 105
ΗΡΑΚΛΕΙΟ - Πεδιάδος 2 **(2810) 300 781**
ΛΕΣΒΟΣ - Πλ.Κωνσταντινουπόλεως 1 **(22510) 46 654**
(22510) 47 533

ΤΙΜΗ ΠΩΛΗΣΗΣ ΦΥΛΛΩΝ ΕΦΗΜΕΡΙΔΟΣ ΤΗΣ ΚΥΒΕΡΝΗΣΕΩΣ

Σε έντυπη μορφή:
- Για τα ΦΕΚ από 1 μέχρι 16 σελίδες σε 1 euro, προσαυξανόμενη κατά 0,20 euro για κάθε επιπλέον οκτασέλιδο ή μέρος αυτού.
- Για τα φωτοαντίγραφα ΦΕΚ σε 0,15 euro ανά σελίδα.

Σε μορφή CD:

Τεύχος	Περίοδος	EURO	Τεύχος	Περίοδος	EURO
Α΄	Ετήσιο	150	Αναπτυξιακών Πράξεων	Ετήσιο	50
Α	3μηνιαίο	40	Ν.Π.Δ.Δ.	Ετήσιο	50
Α΄	Μηνιαίο	15	Παράρτημα	Ετήσιο	50
Β'	Ετήσιο	300	Εμπορικής και Βιομηχανικής Ιδιοκτησίας	Ετήσιο	100
Β΄	3μηνιαίο	80	Ανωτάτου Ειδικού Δικαστηρίου	Ετήσιο	5
Β΄	Μηνιαίο	30	Διακηρύξεων Δημοσίων Συμβάσεων	Ετήσιο	200
Γ	Ετήσιο	50	Διακηρύξεων Δημοσίων Συμβάσεων	Εβδομαδιαίο	5
Δ΄	Ετήσιο	220	Α.Ε. & Ε.Π.Ε	Μηνιαίο	100
Δ΄	3μηνιαίο	60			

- Η τιμή πώλησης μεμονωμένων Φ.Ε.Κ ειδικού ενδιαφέροντος σε μορφή cd-rom και μέχρι 100 σελίδες σε 5 euro προσαυξανόμενη κατά 1 euro ανά 50 σελίδες.
- Η τιμή πώλησης σε μορφή cd-rom δημοσιευμάτων μιας εταιρείας στο τεύχος Α.Ε. και Ε.Π.Ε. σε 5 euro ανά έτος.

ΠΑΡΑΓΓΕΛΙΑ ΚΑΙ ΑΠΟΣΤΟΛΗ Φ.Ε.Κ. : τηλεφωνικά : 210 - 4071010, fax : 210 - 4071010 internet : http://www.et.gr.

ΕΤΗΣΙΕΣ ΣΥΝΔΡΟΜΕΣ Φ.Ε.Κ.

	Σε έντυπη μορφή	Από το Internet
Α΄ (Νόμοι, Π.Δ., Συμβάσεις κτλ.)	225 €	190 €
Β΄ (Υπουργικές αποφάσεις κτλ.)	320 €	225 €
Γ΄ (Διορισμοί, απολύσεις κτλ. Δημ. Υπαλλήλων)	65 €	ΔΩΡΕΑΝ
Δ΄ (Απαλλοτριώσεις, πολεοδομία κτλ.)	320 €	160 €
Αναπτυξιακών Πράξεων και Συμβάσεων (Τ.Α.Π.Σ.)	160 €	95 €
Ν.Π.Δ.Δ. (Διορισμοί κτλ. προσωπικού Ν.Π.Δ.Δ.)	65 €	ΔΩΡΕΑΝ
Παράρτημα (Προκηρύξεις θέσεων ΔΕΠ κτλ.)	33 €	ΔΩΡΕΑΝ
Δελτίο Εμπορικής και Βιομ/κής Ιδιοκτησίας (Δ.Ε.Β.Ι.)	65 €	33 €
Ανωτάτου Ειδικού Δικαστηρίου (Α.Ε.Δ.)	10 €	ΔΩΡΕΑΝ
Ανωνύμων Εταιρειών & Ε.Π.Ε.	2.250 €	645 €
Διακηρύξεων Δημοσίων Συμβάσεων (Δ.Δ.Σ.)	225 €	95 €
Πρώτο (Α΄), Δεύτερο (Β΄) και Τέταρτο (Δ΄)	–	450 €

- Το τεύχος του ΑΣΕΠ (έντυπη μορφή) θα αποστέλλεται σε συνδρομητές με την επιβάρυνση των 70 euro, ποσό το οποίο αφορά ταχυδρομικά έξοδα.
- Για την παροχή δικαιώματος ηλεκτρονικής πρόσβασης σε Φ.Ε.Κ. προηγουμένων ετών και συγκεκριμένα στα τεύχη Α΄, Β΄, Δ΄, Αναπτυξιακών Πράξεων & Συμβάσεων, Δελτίο Εμπορικής και Βιομηχανικής Ιδιοκτησίας και Διακηρύξεων Δημοσίων Συμβάσεων, η τιμή προσαυξάνεται πέραν του ποσού της ετήσιας συνδρομής έτους 2005, κατά 25 euro ανά έτος παλαιότητας και ανά τεύχος, για δε το τεύχος Α.Ε. & Ε.Π.Ε., κατά 30 euro.

* Οι συνδρομές του εσωτερικού προπληρώνονται στις ΔΟΥ (το ποσό συνδρομής καταβάλλεται στον κωδικό αριθμό εσόδων ΚΑΕ 2531 και το ποσό υπέρ ΤΑΠΕΤ (5% του ποσού της συνδρομής) στον κωδικό αριθμό εσόδων ΚΑΕ 3512).Το πρωτότυπο αποδεικτικό είσπραξης (διπλότυπο) θα πρέπει να αποστέλλεται ή να κατατίθεται στην αρμόδια Υπηρεσία του Εθνικού Τυπογραφείου.
* Η πληρωμή του υπέρ ΤΑΠΕΤ ποσοστού που αντιστοιχεί σε συνδρομές, εισπράττεται και από τις ΔΟΥ.
* Οι συνδρομητές του εξωτερικού έχουν τη δυνατότητα λήψης των δημοσιευμάτων μέσω internet, με την καταβολή των αντίστοιχων ποσών συνδρομής και ΤΑΠΕΤ .
* Οι Νομαρχιακές Αυτοδιοικήσεις, οι Δήμοι, οι Κοινότητες ως και οι επιχειρήσεις αυτών πληρώνουν το μισό χρηματικό ποσό της συνδρομής και ολόκληρο το ποσό υπέρ του ΤΑΠΕΤ.
* Η συνδρομή ισχύει για ένα ημερολογιακό έτος. Δεν εγγράφονται συνδρομητές για μικρότερο χρονικό διάστημα.
* Η εγγραφή ή ανανέωση της συνδρομής πραγματοποιείται το αργότερο μέχρι την 31ην Δεκεμβρίου κάθε έτους.
* Αντίγραφα διπλοτύπων, ταχυδρομικές επιταγές και χρηματικά γραμμάτια δεν γίνονται δεκτά.

Οι υπηρεσίες εξυπηρέτησης των πολιτών λειτουργούν καθημερινά από 08.00΄ έως 13.00΄

ΑΠΟ ΤΟ ΕΘΝΙΚΟ ΤΥΠΟΓΡΑΦΕΙΟ